اقتصاديات المشاركة الدولية

(من التكتلات الاقتصادية حتي الكويز)

دكتور

عبد المطلب عبد الحميد

أستاذ الاقتصاد وعميد

مركز البحوث والدراسات بأكاديمية

السادات للعلوم الإدارية

2006

الدار الجامعية

84 شارع زكريا غنيم – الإبراهيمية

ص.ب 35 الإبراهيمية – رمل الإسكندرية

e-mail:m20ibrahim@yahoo.com

☎5907466-5917882

أسم المؤلف : أ.د. عبد المطلب عبد الحميد

أسم الكتاب: اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الأقتصادية حتى الكويز .

الناشر : الدار الجامعية - الأسكندرية

العنوان : 84 شارع زكريا غنيم - الأبراهيمية - الأسكندرية

تليفون : 5907466_5917882

سنة النشر: 2006

رقم الأيداع : 19585 / 2005

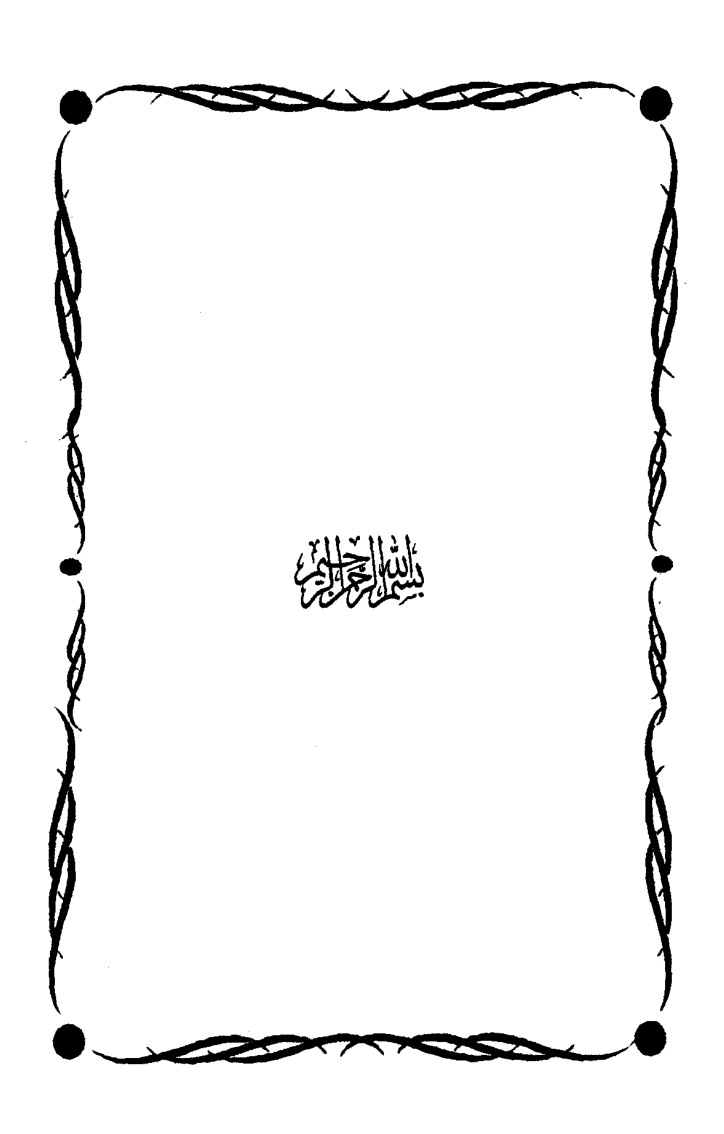
الترقيم الدولي : X - 72 - 5433 - 977

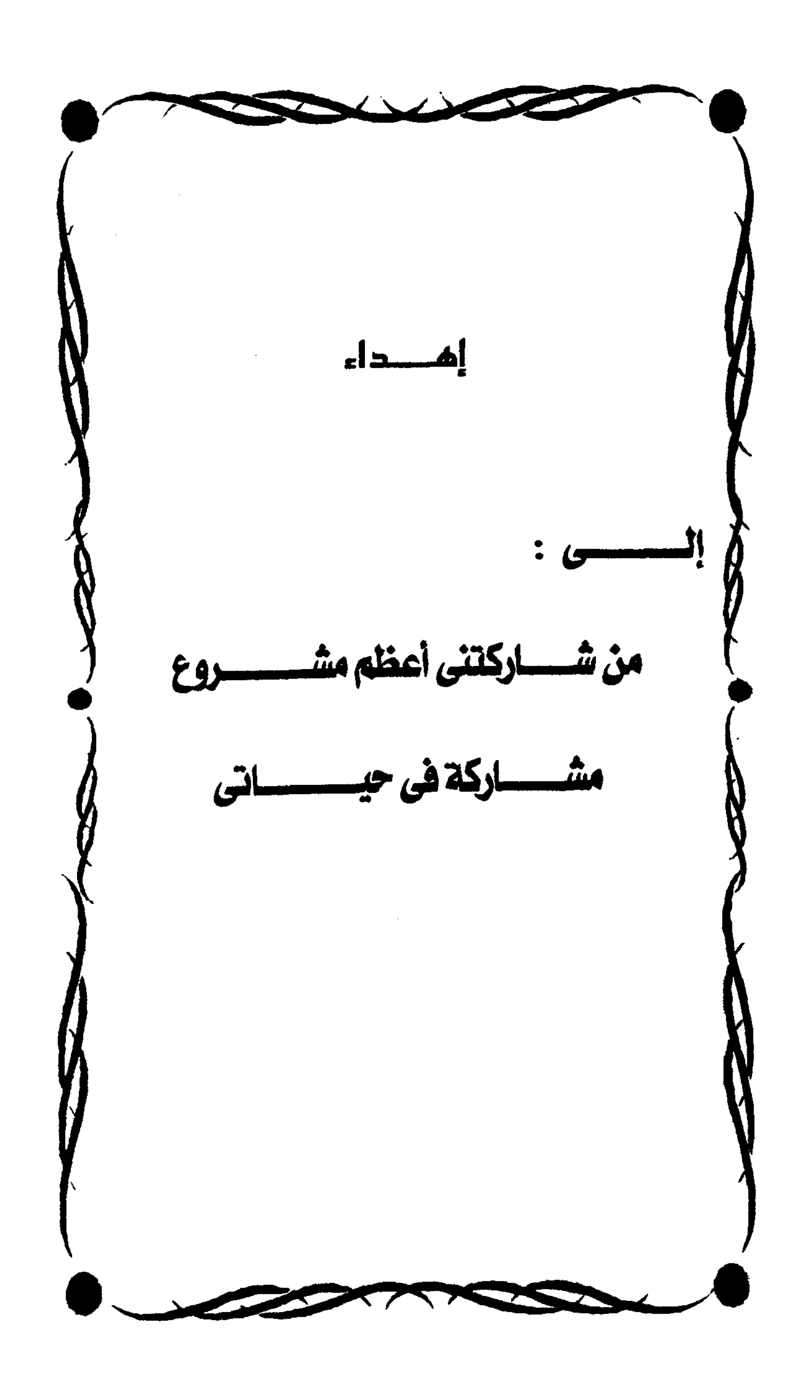
فريق إخراج الكتاب :

الأشراف الفني والتجهيز : الدار الجامعية - الأسكندرية

تصميم الغلاف: أميرة احمد رأفت

الطباعة والتجليد : الجلال للطباعة


بسم الله الرحمن الرحيم



إهـــداء

إلـــــى :

من شـــاركتنى أعظم مشـــروع

مشـــاركة فى حيـــاتى

محتويات الكتـــاب

مقـدمـة

كانت العولـة الإقتصاديــة Economic Globalization هـى النـاتج النـهائى للنظام الإقتصادى العالمى الجديد فـى مراحل تطور المختلفـة، ونحـن نـرى أن هـذه التطـورات قامت على أساس تعميق مبدأ الاعتماد الاقتصادى المتبادل Interdependence ذلك المبـدأ الذى تأصل فى العلاقات الاقتصادية الدولية نتيجة لتقارب الأسواق وترابطها فى ظـل العولـة الاقتصادية التى جعلت العالم عالماً بلا حدود وبلا قيود.

ومن المدهش أن تلاحظ أنه قد نما فى نفـس الوقـت الإتجاه المـتزايد نحو التكـتلات الإقتصاديـة حتـى أصبح 85٪ مـن العـالم فـى حالـة تكتـل إقتصـادى لـيزداد تعميـق الاعتمـاد الاقتصادى المتبادل على المستوى الإقليمى... وأخذ ينمو الاتجاه نحو العولة والأقلمة فـى نفـس الوقت، ولم يجد المؤلف تفسيراً لذلك إلا أن كل ذلـك يبـدو وأنـه أفـرز لنـا فـى الأدب الاقتصـادى مفهوماً جديداً تماماً يحتاج منا إلى تأهيل علمـى، وتحليلاً عميقـاً، الا وهـو مفـهوم اقتصاديـات المشاركة الدوليـة International Partnership Economics التـى أخـذت تنمـو وتنتشر وتتعمق مـن خـلال عـدة مسـتويات وصـور، فقـد نراهـا فـى شـكل علاقـة تقـوم بـين مجموعة من الدول تجمعها منطقة تجارة حرة Free Trade area، وتتشكل فـى النهايـة فى شكل تكتل إقتصادى Economic Bole وقد يراهـا فـى صـورة أخـرى فـى شـكل علاقـة بين تكتل إقتصادى مكـون مـن عـدة دول ودولـة أو أكـثر مـن الـدول خـارج هـذا التكتـل وهـى الصورة التى ابتدعها التكتل الاقتصادى الأوروبى المعروف باسم الاتحاد الأوروبـى، وقـد نراهـا فى صورة ثالثة عندما تقوم علاقة بين شركة متعددة الجنسيات وأحد الاقتصاديـات الناميـة أو المتقدمة عبر ما يسمى بالاستثمار الدولى سواء المباشر أو غير المباشر، والذى قد يساعد أيضـاً على ظهور ما يسمى بالمناطق الاقتصادية الخاصة Special Economic Zones.

وأخيراً قد نراها فـى صورة رابعـة تحـت مسمى بروتوكـول الكويـز Qualifying Industrial Zones (QIZ) عندما تقوم علاقة بين دولة ودولة أخرى عبر دولة ثالثة فى صناعة أو صناعات معينة كما حـدث فـى إتفاقيـة الكويـز بـين مصـر وإسـرائيل عـبر الولايـات المتحدة الأمريكيــة عــام 2004، وقبـل ذلـك بـين الأردن وإسـرائيل عـبر الولايـات المتحـدة الأمريكية عام 2001، والبداية بدأت فى سنة 1985 عندما أقامت الولايات المتحدة الأمريكيـة وإسرائيل بينهما منطقة التجارة الحرة، وبالتالى أصبح فى هذا الإطار ممكن إقامـة بروتوكـول الكويـز مـع الأردن وإسـرائيل يقضى باختيـار منـاطق صناعيـة مؤهلـة لتنتـج منسـوجات

وملابس جاهزة وتدخل السوق الأمريكية مباشرة معفاة من الجمارك وأى عوائق بشرط وجود 8٪ من مستلزمات الإنتاج مصنعة فى إسرائيل وأيضا يقضى بروتوكول الكويز بين مصر وإسرائيل اختيار مناطق صناعية مؤهلة لتنتج منسوجات وملابس جاهزة لتصدره إلى السوق الأمريكية مباشرة دون جمارك وعوائق بشرط أن تكون 11.7٪ من مستلزمات الإنتاج مصنعة فى إسرائيل، وكانت هذه الصورة هى أحدث صورة لاقتصاديات المشاركة الدولية وكل ذلك أثارنى ودعانى كمؤلف أن أجرى هذه المحاولة لكتابة هذا الكتاب تحت مسمى « إقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز».وهو يقع فى **ثمانية فصول** : تناول **الفصل الأول** منها، « اقتصاديات المشاركة الدولية المفهوم والإطار الفكرى، وتناول **الفصل الثانى**« التكتلات الإقتصادية واقتصاديات المشاركة الدولية » ، اما **الفصل الثالث** فيحدد « أثر التكتلات الإقتصادية على العلاقات الإقتصادية الدولية » ، ويلقى **الفصل الرابع** الضوء على« المشاركة الإقتصادية الدولية من خلال النموذج الأوروبى» ، ويحلل **الفصل الخامس** « المشاركة الاقتصادية الدولية على الطريقة الإمريكية»، اما **الفصل السادس** فيوضح « الإستثمار الدولى وإقتصاديات المشاركة الدولية» ، ويشير **الفصل السابع** إلى « المناطق الإقتصادية الخاصة بإحدى صيغ المشاركة الدولية » ، واخيرا يخصص **الفصل الثامن** بالتفصيل، « لتحديد المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز) كأحدث نماذج المشاركة الدولية».

ويحدونى الأمل كمؤلف أن أكون قد ساهمت بجهد متواضع فى هذا المجال ونقلت للقارئ العربى صورة متكاملة لاقتصاديات المشاركة الدولية بأبعادها المختلفة وأضفت مرجعا جديدا للمكتبة العربية لعله قد يفيد الباحثين والمهتمين وطلاب العلم والمعرفة وصناع القرار فى سعيهم نحو غد أفضل بإذن الله للأمة العربية جمعاء.

والله الموفق دائما

المؤلف
أ.د. عبد المطلب عبد الحميد
أستاذ الاقتصاد
وعميد مركز البحوث والمعلومات
بأكاديمية السادات للعلوم الإدارية

الفصل الأول

اقتصاديات المشاركة الدولية
المفهوم والإطار الفكرى

الفصل الأول
اقتصاديات المشاركة الدولية
المفهوم والإطار الفكرى

كانت العولمة الإقتصادية Economic Globalization هى الناتج النهائى للنظام الاقتصادى العالمى الجديد الذى دخل مرحلة تطوره الرابعة منذ منتصف التسعينات من القرن العشرين، منذ بداية تكونه بعد الحرب العالمية الثانية، مع إنشاء منظمة التجارة العالمية WTO بل ودخل مرحلته الخامسة بعد أحداث سبتمبر 2001.

وفى رأينا أن هذه التطورات قامت على أساس تعميق مبدأ الاعتماد الاقتصادى المتبادل Interdependence ذلك المبدأ الذى تأصل فى العلاقات الاقتصادية الدولية نتيجة لتقارب الأسواق وترابطها فى ظل العولمة الاقتصادية التى جعلت العالم عالماً بلا حدود وبلا قيود، وهو ما دعا إلى السعى المتزايد من جانب كل دولة إلى اكتساب ميزة تنافسية فى مواجهة الدول الأخرى وزيادة القدرات التنافسية فى ظل الأوضاع التنافسية Cometitiveners التى خلقتها العولمة الاقتصادية فى ظل تنامى هذا المبدأ، اى مبدأ الاعتماد الاقتصادى المتبادل.

ومن الملفت للنظر أنه قد نما فى نفس الوقت الاتجاه المتزايد نحو التكتلات الاقتصادية وصولاً إلى الكويز فى بداية الألفية الثالثة.

وقد لاحظنا فى رصدنا لتلك التغيرات والمتغيرات العالمية أنه على ما يبدو قد بدأ يدخل فى الأدب الاقتصادى مفهوم جديد تماماً يحتاج منا إلى تأصيل علمى وهو مفهوم[1] International Participation Economics إلى اقتصاديات المشاركة الدولية، وقد أخذ يتجسد على عدة مستويات فى مجال العلاقات الاقتصادية الدولية وهى على النحو التالى :

---

(1) International Partnership Economics.

- **المستوى الأول**، عندما تقوم علاقة بين دولة ودول أخرى من خلال إقامة منطقة تجارة حرة Free Trade Area بين دولتين أو أكثر.
- **المستوى الثانى**، عندما تقوم علاقة فى شكل إتفاقية بين تكتل إقتصادى مكون من عدة دول ودولة من الدول خارج هذا التكتل.
- **المستوى الثالث**، عندما تقوم علاقة بين دولة ودولة أخرى عبر دولة ثالثة فى صناعة معينة مثل إتفاقية الكويز، أى المناطق الصناعية المؤهلة.
- **المستوى الرابع**، عندما تقوم علاقة بين شركة متعددة الجنسيات وأحد الاقتصادات النامية أو المتقدمة عبر الاستثمار الدولى وتحركات رؤوس الأموال من خلال ما يسمى بالعولمة المالية والاستثمار الدولى.

وفى ضوء ذلك فقد اخترنا وأشرنا أن يخصص هذا الفصل لتحليل مفهوم اقتصاديات المشاركة الدولية بمستويات مختلفة من خلال التحليل التالى :

أولا : مفهوم اقتصاديات المشاركة الدولية وأبعاده :

عند البحث فى مفهوم اقتصاديات المشاركة الدولية Participation Economic، ويمكن أن يطلق عليها أيضا International Partnership Economics نجد أن هذا المفهوم جديد تماماً على الدراسات الاقتصادية ولن أكون مبالغاً إذا اعتبرت أن المحاولة التى أقوم بها كمؤلف لهذا الكتاب هى إسهامة من إسهاماتنا فى مجال التخصص فى الاقتصاد الدولى، حيث لاحظنا أن هذا المفهوم أخذ أبعادا تعدت المفهوم الضيق الذى توقف عنده الكثير من المحللين عندما ركزوا على الصيغة التى قامت بين الاتحاد الأوروبى والدول الواقعة شرق البحر الأبيض المتوسط، فيما عرف بالمشاركة الأوروبية- المتوسطية، ثم جاءت المشاركة الأمريكية مع بعض دول المنطقة وخاصة فى الدائرة الشرق أوسطية لتكون مشاركة أيضاً ولكن على الطريقة الأمريكية فيما يمكن تسميته المشاركة الاقتصادية الدولية على الطريقة الأمريكية وهى تختلف بالضرورة عن صيغة المشاركة الاقتصادية الدولية على الطريقة الأوروبية.

ولكن بالتأمل بشكل أكثر عمقاً فى مفهوم اقتصاديات المشاركة الدولية الذى شغلنا وجدنا أن هذه الصيغة الأمريكية أو الصيغة الأوروبية ليست إلا مستوى من

مستويات المشاركة الاقتصادية الدولية والتى تقع فى مجال التكامل الاقتصادى ولأن هناك فرق بين التكامل الاقتصادى والتعاون الاقتصادى وما أفرزته العولمة الاقتصادية من عالم بلا قيود ولا حدود - فإننا نجد أنفسنا امام اتساع هذا المفهوم الذى بدأ يظهر ويبرز مستويات أخرى من مستويات المشاركة الاقتصادية الدولية فى إطار التغيرات الجوهرية التى طرأت على العلاقات الاقتصادية الدولية.

فما الذى يحول دون أن يشمل مفهوم اقتصاديات المشاركة الدولية؟ التكتلات الاقتصادية الإقليمية الدولية والتى تشمل بصورها المختلفة حوالى 75٪ من دول العالم وحوالى 80٪ من سكان العالم وتسيطر على 85٪ من التجارة العالمية، فالتكتل الاقتصادى الأوروبى، الممثل فى الاتحاد الأوروبى، والتكتل الاقتصادى لأمريكا الشمالية الممثل فى النافتا والتكتل الأسيوى المتمثل فى الأسيان A SEAN وغيرها هى تقع تحت الدراسة الخاصة بإقتصاديات المشاركة الدولية لأنها تمثل نطاقاً تتضاءل فيه أهمية الاقتصاد الذى يعمل بمفرده ممثلاً فى الدولة الواحدة عند رسم السياسات الاقتصادية التى تتعامل مع العالم الخارجى بل يحل محلها فى هذا المجال الإقليم الاقتصادى فى مجموعه للحصول على أكبر مكاسب ممكنة من التجارة الدولية، وفى نفس الوقت يضمن انتعاش التجارة البينية وتقوم عملية التنمية وزيادة معدلات النمو لدول الإقليم، ألا يقع كل ذلك فى نطاق مفهوم اقتصاديات المشاركة الدولية، نعم كذلك فكل ذلك ناتج عن عمليات مشاركة اقتصادية واعتماد متبادل وتعظيم مصالح اقتصادية بين الأطراف المكونة للتكتل الاقتصادى الذى لن ينمو ويتكون إلا بوجود حالة من المشاركة بين أطرافه للوصول إلى أوضاع أفضل من العمل فرادى أى منفردين، دون أن يكون هناك مشاركة اقتصادية.

والصورة أو المرحلة الأولى لأى تكتل اقتصادى يبدأ بإتمام منطقة للتجارة الحرة بين الدول أطراف هذا التكتل ولا خلاف أن منطقة التجارة الحرة تعمق وتجسد بشكل واضح وإجرائى اقتصاديات المشاركة الدولية بين أطرافها، وتبلور مفهوم الاعتماد الاقتصادى المتبادل.

ومن ناحية أخرى، عندما تقوم علاقة بين دولة ودولة أخرى عبر دولة ثالثة فى صناعة معينة مثل إتفاقية الكويز أى المناطق الصناعية المؤهلة، فهى تعكس

جانب آخر من اقتصاديات المشاركة الدولية، فهناك تعاون اقتصادى بين عدة دول وتعظيم مصالح اقتصادية لكل الأطراف المشاركة فى هذه العملية، فما الذى يمنع أن تدخل فى نطاق دراسة اقتصاديات المشاركة الدولية، وخاصة أن كل الدراسات والتوجهات الخاصة بمثل هذه الإتفاقية تشير إلى أنها يمكن أن تؤول إن عاجلاً أو آجلاً إلى إقامة منطقة تجارة حرة بين الدول المكونة لأطرافها Free Trade Area.

وهناك مستوى رابع لاقتصاديات المشاركة الدولية تتم من خلال الاستثمار الدولى، الذى أخذ يحل محل المساعدات والديون الخارجية بقوة فى إطار التحولات التى حدثت فى آليات النظام الاقتصادى العالمى الجديد بعد تفجر أزمة المديونية الخارجية بإعلان المكسيك توقفها عن الدفع فى صيف 1982، حينئذ بدأ بعدها تزداد الأهمية النسبية للاستثمار الدولى وخاصة الاستثمار الأجنبى المباشر، فى مجال التمويل الدولى وخاصة بالنسبة للدول النامية، وذلك ليتقدم ويحل محل المساعدات الإنمائية والقروض، ولعل الدليل على ذلك أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة فى إطار التحول إلى اقتصاديات المشاركة الدولية قد أصبحت تمثل المصدر الرئيسى لرؤوس الأموال الأجنبية للغالبية العظمى من الدول النامية وذلك مع نهاية الثمانينات، ومثلث تلك الاستثمارات حوالى 75٪ من إجمالى التدفقات الرأسمالية من المصادر الخاصة والتى تشمل المساعدات الأجنبية والقروض المضمونة وذلك بالنسبة لحوالى 93 دولة نامية وذلك خلال الفترة 1986 – 1990، وقد زادت بعد ذلك بالتأكيد، بينما لم تتجاوز تلك النسبة 30٪ خلال الفترة 1980 –1985.

وهكذا أصبح الاستثمار الدولى يمثل المستوى الرابع من اقتصاديات المشاركة الدولية، وبالتالى إذا قامت علاقة بين شركة من الشركات المتعددة الجنسيات وأحد الاقتصاديات النامية أو حتى المتقدمة عبر ما يسمى بالاستثمار الدولى وتحركات رؤوس الأموال بأى صورة من الصور التى تتم فى هذا الإطار، فإن ذلك يعظم المصالح الاقتصادية بين الطرفين، فالشركة المتعددة الجنسية تعظم العائد الذى تحصل عليه من خلال هذه المشاركة أى أن كانت صورتها والاقتصاد النامى أو المتقدم يعظم مصلحته وعائد من هذه المشاركة الاقتصادية عندما تدخل هذه المشاركة فى تحقيق أهدافه الاقتصادية الكلية.

وفى ضوء هذه الأبعاد المختلفة لإقتصاديات المشاركة الدولية يتضح جوانب المفهوم الواسع لهذه الاقتصاديات فى ظل ما يسمى بالعولمة الاقتصادية سواء العولمة الإنتاجية أو العولمة المالية.

ثانيا : مستويات وصور اقتصاديات المشاركة الدولية :

لعل التأمل فى مفهوم اقتصاديات المشاركة الدولية يكشف النقاب عن العديد من المستويات والصور التى تدخل فى إطار اقتصاديات المشاركة الدولية وتعبر عن درجة تعمق هذا المفهوم فى مجال تطور العلاقات الاقتصادية الدولية فى ظل العولمة الاقتصادية، مع ملاحظة أن كل مستوى من هذه المستويات يعكس درجة من درجات هذا التعمق فى العلاقات الاقتصادية الدولية، وينعكس ذلك فى أربع مستويات أو صور كما يظهر من التحليل التالى :

1- المستوى الأول من اقتصاديات المشاركة الدولية المتمثل فى التكتل الاقتصادى :

ويعكس هذا المستوى من اقتصاديات المشاركة الدولية نطاقاً واسعاً من العلاقات الاقتصادية الدولية بين مجموعة من الدول المتجانسة إقتصادياً وتاريخياً وجغرافياً وثقافياً واجتماعياً وحضارياً والتى تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية المشتركة بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة الدولية البينية لتحقيق أكبر عائد ممكن من التبادل فيما بينها، ومن ثم الوصول إلى أقصى درجة ممكنة من الرفاهة الاقتصادية لشعوب تلك الدول.

والتكتل الاقتصادى كمفهوم يعكس الجانب التطبيقى لعملية التكامل الاقتصادى فهو يعبر عن درجة من درجات التكامل الاقتصادى فيما بين الدول الأعضاء، ويعبر مفهوم التكتل الاقتصادى أيضاً عن مستوى معين Level من مستويات التكامل الاقتصادى وهو يمثل أيضاً صورة من صور هذا التكامل وهذه الصور هى على النحو التالى :

1/1- منطقة التجارة الحرة : Free Trade Area

وفى هذه المرحلة يتم الاتفاق بين دولتين أو أكثر على إزالة كافة العقبات التى تقف فى سبيل تنمية التجارة البينية فيما بينهما، وبالتالى تلتزم كل دولة من

الدول الأعضاء بإزالة كافة الرسوم الجمركية وإلغاء البنود الكمية المفروضة على الواردات من بقية الدول الأعضاء أو المشتركة فى منطقة التكامل، على أن تحتفظ كل هذه الدول بالتعريفة الجمركية إزاء الدول غير الأعضاء فى منطقة التكامل.

وبالتالى تنطوى منطقة التجارة الحرة على تحرير التجارة البينية بين الدول الأعضاء، ولذلك تقتصر فى هذه المرحلة على السلع فقط، وتصل الرسوم الجمركية فى نهاية هذه المرحلة إلى الصفر.

ويلاحظ أنه عند تطبيق تلك المرحلة ستظهر مشكلة أساسية تتلخص فى كيفية التحديد والسيطرة على ما يسمى بانحراف التجارة Trade deflection - ويقصد بذلك السلع التى يعاد استيرادها من خلال الدول الأعضاء ذات التعريفة المنخفضة بغرض استغلال فروق التعريفة- لذلك اتفق فى هذا المجال على ترسيخ ما يسمى بقواعد المنشأ Rules of Origin والتى من خلالها تتفق الدول الأعضاء على تحديد نسبة القيمة المضافة الضرورية للمنتج، لكى تجعله إنتاجاً وطنياً حقيقياً يمكن تصديره إلى الدول الأعضاء.

2/1- الاتحاد الجمركى : Customs Union

وفى هذه المرحلة يكون قد تم إتمام المرحلة الأولى الخاصة بمنطقة التجارة الحرة وإلغاء الرسوم الجمركية والقيود الكمية فيما بين الدول الأعضاء، ويضاف إلى ذلك أن الدول الأعضاء تلتزم فى هذه المرحلة بتعريفة جمركية موحدة يتم تطبيقها على السلع المستوردة من دول العالم الخارجى وهو ما يستلزم تطبيق حد أدنى لتعريفة خارجية مشتركة، ودائماً يمكن أن يصبح معدل التعريفة الخارجية المشترك غير مرتفع عن المعدل السابق للتعريفات الموجودة فى الدول الأعضاء، وهنا يمكن منح تعويض للدول المتضررة عند تطبيق هذا المستوى من التعريفات، والاتحاد الجمركى الكامل من شروطه وضع السياسات التجارية من أجل الأعضاء كمجموعة واحدة من التخاطب فى أى مفاوضات تجارية مستقبلية مع الدول الأخرى بصوت واحد.

وتعتبر هذه المرحلة بمثابة المستوى الثانى من مستويات التكامل الاقتصادى.

3/1- السوق المشتركة : Common Market

تعتبر السوق المشتركة هى المستوى الثالث من مستويات التكامل الاقتصادى حيث تبدأ هذه المرحلة من حيث انتهت مرحلة الاتحاد الجمركى وما تم تحقيقه بالطبع فى المرحلة الخاصة بمنطقة التجارة الحرة، فالسوق المشتركة تدخلنا إلى مرحلة تكامل الأسواق وتكفل تعميق وتحقيق حرية إنتقال عناصر الإنتاج من رأس مال وعمل وإزالة كافة العقبات التى تعوق انتقال وتحرك هذه العناصر وتجعلها تعمل بحرية تامة، وبالتالى تعتبر حرية تحرك وانتقال عناصر الإنتاج من رأس مال وعمل مستوى متقدم وأعلى من مستويات التكامل الاقتصادى.

بل تبدأ فى هذه المرحلة بترتيبات تنسيق السياسات الاقتصادية فيما يسمى بتكامل السياسات، وبالتالى تبدأ عملية تقليل التحكم والسيطرة على مستوى الاقتصاد الواحد فيما يتعلق بوضع سياساته الاقتصادية ويقوى الاتجاه نحو الالتزام بسياسات اقتصادية تتحكم بدرجة أكثر فى مستوى الكيان الاقتصادى الكلى للدول الأعضاء فى منطقة التكامل، ولذلك يعتبر الكثير من الاقتصاديين مرحلة السوق المتحركة هى المرحلة الأكثر تقدما عن المرحلتين السابقتين لها وتوصف هذه المرحلة حديثا بالتكامل العميق Deep Integration حيث يتحقق ما يسمى بتكامل عناصر الإنتاج وبداية الدخول فى مرحلة تكامل السياسات الاقتصادية.

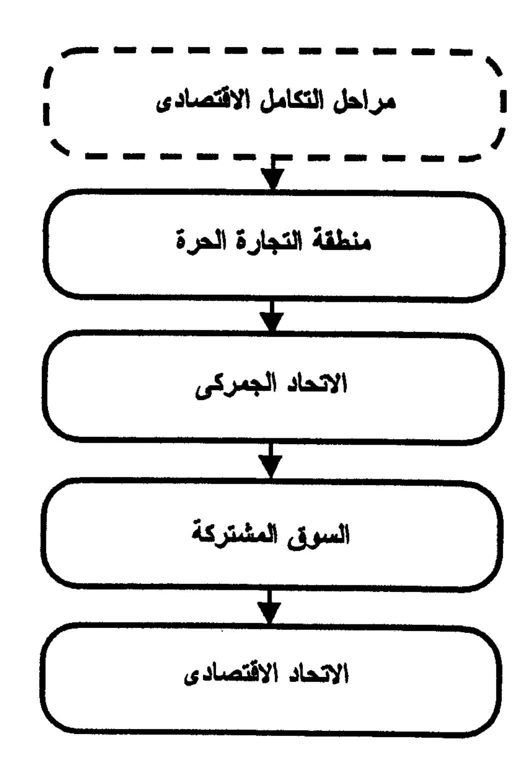
وفى ضوء ذلك فإنه يمكن ان نتوقع فى ظل السوق المشتركة، أن يتم مضاعفة الاستثمار وزيادة كفاءة استخدام عناصر الإنتاج ومعدلات نمو الإنتاج فى ظل تنسيق السياسات المالية بما فيها الضريبية والنقدية والإنتاجية وغيرها.

4/1 - الاتحاد الاقتصادى : Economic Union

ويلاحظ أن المرحلة الرابعة الممثلة فى الاتحاد الاقتصادى هى المرحلة الحاسمة فى التكامل الاقتصادى حيث تنطوى ليس فقط على كل ملامح وجوانب السوق المشتركة ولكن تتضمن أيضا ما يسمى بتكامل السياسات Policy Integration حيث تسعى كل الدول الأعضاء مجتمعة إلى اكتمال اتباع سياسات مالية وضريبية ونقدية وتجارية وإنتاجية بل وإجتماعية موحدة تهدف إلى تحقيق التنمية والاستقرار الاقتصادى فيما بين الدول الأعضاء.

بالإضافة إلى ذلك فإن تلك المرحلة تشهد بناء المؤسسات الاقتصادية وإنشاء سلطة عليا فوق القومية يكون لها الحق فى اتخاذ القرارات الملزمة للأعضاء، مع المضى قدماً نحو الاتجاه لإقامة إطار للاتحاد السياسى وتحقيق الوحدة الاقتصادية الكاملة، ويلاحظ فى هذه المرحلة أنه يصبح من الضرورى طرح مسألة إقامة ما يسمى بالوحدة النقدية أو الاتحاد النقدى Monetary Union وبالتالى الوصول إلى التعامل بعملة موحدة A Common Currency كما حدث فى الاتحاد الأوروبى مع بداية عام 2002 حيث ترتبط فيها أسعار الصرف ببعضها البعض وينتهى الأمر بوجود العملة الموحدة التى يشرف عليها بنك مركزى فيما يطلق عليه التكامل النقدى Monetary Integration.

ويمكن ان نعبر عن مراحل التكامل الاقتصادى من خلال الشكل التالى :



ويلاحظ أن السوق المشتركة هى مرحلة متقدمة عن منطقة التجارة الحرة والاتحاد الجمركى وباكتمالها ندخل إلى المرحلة الحاسمة للتكامل وهى الاتحاد الاقتصادى

ويمكن تعريف التكتل الاقتصادى الإقليمى الدولى على أنه يعبر عن درجة معينة من التكامل الاقتصادى الذى يقوم بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصادياً وجغرافياً وتاريخياً وثقافياً واجتماعياً والتى تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية المشتركة بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة الدولية البينية لتحقيق أكبر عائد ممكن من التبادل فيما بينها ومن ثم الوصول إلى أقصى درجة من الرفاهية الاقتصادية لشعوب تلك الدول.

والتكتل الاقتصادى كمفهوم يعكس الجانب التطبيقى لعملية التكامل الاقتصادى فهو يعبر عن درجة من درجات التكامل الاقتصادى فيما بين الدول الأعضاء، فهو يعبر عن تطابق الجانب النظرى مع الجانب العملى فيما يتعلق بالتكامل الاقتصادى، ويعبر مفهوم التكتل الاقتصادى أيضا عن مستوى معين Level من مستويات التكامل الاقتصادى وهو يمثل أيضا صورة من صور هذا التكامل.

والصورة المختلفة للتكتل الاقتصادى لا تخرج عن المراحل الأربع السابق ذكرها فى التحليل السابق وهى

- **الصورة الأولى** : منطقة التجارة الحرة.
- **الصورة الثانية** : الاتحاد الجمركى.
- **الصورة الثالثة** : السوق المشتركة
- **الصورة الرابعة** : الاتحاد الاقتصادى.

ويعكس الواقع العملى أن التكتل الاقتصادى قد يأخذ اتجاهين

الاتجاه الأول

حيث يتشكل التكتل الاقتصادى فى إطار المراحل الأربعة للتكامل الاقتصادى وهى منطقة التجارة الحرة ثم الاتحاد الجمركى ثم السوق المشتركة ثم الاتحاد

الاقتصادى، وهذا ما حدث للتكتل الاقتصادى الأوروبى الذى وصل إلى مرحلة الاتحاد الاقتصادى والذى يعرف بالاتحاد الأوروبى EU ويتسم هذا الاتجاه بالمرحلية والتجانس.

- الاتجاه الثانى :

حيث يأخذ التكتل الاقتصادى صورة منطقة التجارة الحرة فقط وهو اتجاه براجماتى يتسم بالواقعية وعدم التجانس بين الدول الأعضاء حيث قد يسمح بأن يضم دول غير متجانسة اقتصاديا كأن يجمع التكتل الاقتصادى بين دول متقدمة ودول نامية مثل ما حدث فى التكتل الاقتصادى لأمريكا الشمالية NAF-TA حيث جمع بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك.

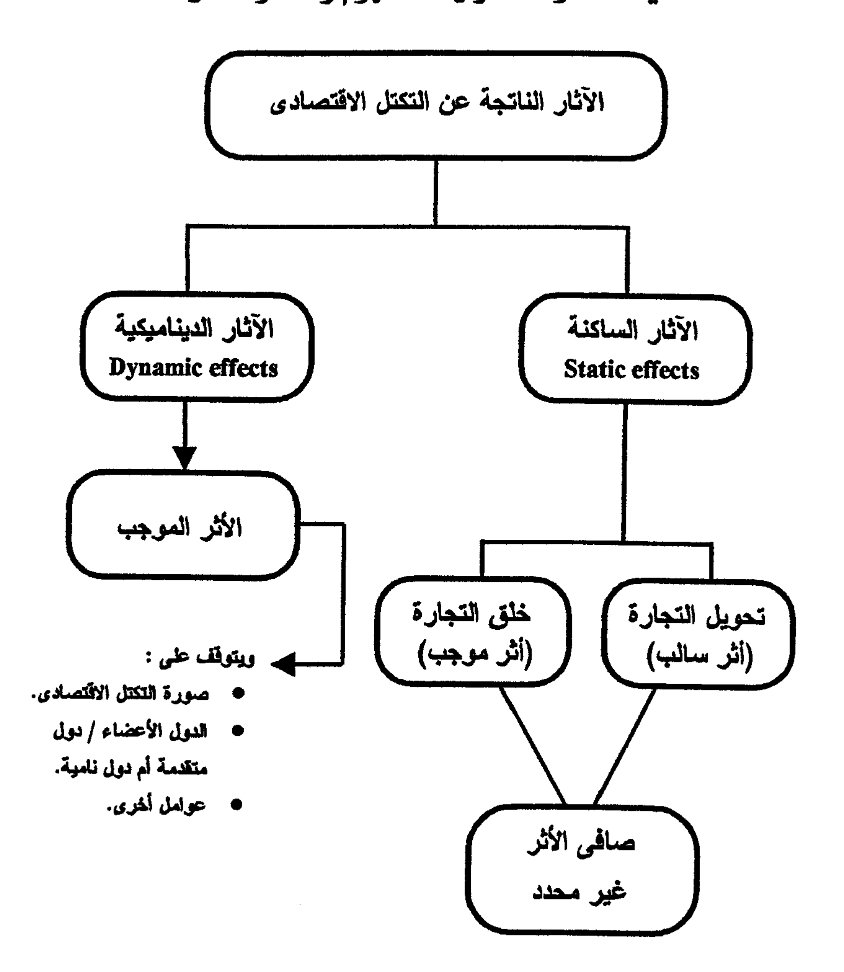
وقد أصبح من المعروف أن من أهم خصائص النظام الاقتصادى العالمى الجديد هو الاتجاه المتزايد نحو تكوين التكتلات الاقتصادية العملاقة لتكون نطاقاً تتضاءل أمامها أهمية الاقتصاد الذى يعمل بمفرده فى الدولة الواحدة عند رسم السياسات الاقتصادية التى تتعامل مع العالم الخارجى، بل يحل محله فى هذا المجال الإقليم الاقتصادى فى مجموعه للحصول على أكبر مكاسب ممكنة من التجارة الدولية.

وتعكس هذه التكتلات الاقتصادية درجة عالية من كثافة الاعتماد المتبادل Interdependence وتقسيم العمل الدولى والاستثمارات والتجارة وأنواع التبادل الأخرى، فى نفس الوقت الذى تعمل فيه الشركات متعددة الجنسيات على إيجاد نوع من الترابط بين هذه التكتلات.

وإذا ما تذكرنا أن أنظمة التكامل الاقتصادى المؤدية إلى التكتلات الاقتصادية بكل صورها تشمل حوالى 75٪ من دول العالم، وحوالى 80٪ من سكان العالم وتسيطر على حوالى 85٪ من التجارة العالمية لأدركنا مدى الآثار التى تحملها تلك التكتلات الاقتصادية.

الآثار الناتجة عن التكتل الاقتصادى :

فى إطار تحليل منافع التكتل الاقتصادى بين دولتين أو أكثر، فإن التحليل الاقتصادى يكشف عن مجموعتين من الآثار يمكن إيضاحهما من خلال الشكل التالى :



2- الأثر الساكن للتكتل الاقتصادى Static effect

وينطوى هذا الأثـر على معـاملات مختلفـة بـين الـدول الأعضـاء والـدول غـير الأعضـاء ويمكـن أن يـؤدى إلى تغـير فـى نمـط التجـارة بـين الـدول الأعضاء والـدول غـير الأعضاء، وهناك نوعان من الآثار الناتجة عـن التحليـل الساكن يسمى الأثـر الأول بخلق التجارة وهو أثر إيجابى Trade creation is negative، أمـا الأثـر الثـانى فيسمى تحويل التجارة Trade Diversion وهو أثـر سلبى وهو ما يجعل الأثر الصـافى النـاتج عن كلا الأثرين غامضا بصفة عامة ambiguous ويحدث الأثـر الساكن بنوعيـه فـى الأجل القصير.

1/1/2- الأثر الخاص بخلق التجارة : Trade creation

وهو يعنى إزدياد الطلب على الواردات نتيجة للتخفيضات الجمركية بصورة مشابهة لزيادة الكمية المباعة إثر إنخفاض الأسعار، وهو أثر إيجابى يزيد من الرفاهة الاقتصادية وهو يحدث عندما يتم نقل سلعة معينة من منتج محلى تكون تكلفته أعلى إلى عضو فى التكتل تكون تكلفته أقل، وهذا الانتقال يؤدى إلى إعادة تخصيص الموارد نتيجة لحرية التجارة، وبما يؤدى إلى زيادة الرفاهة الاقتصادية.

2/1/2- الأثر الخاص بتحول التجارة : Trade Diversion

أى تحول الطلب على الواردات من مراكز الإنتاج ذات التكلفة المنخفضة نسبياً خارج التكتل إلى المنتجين الأعلى تكلفة داخله وهو أثر سلبى على الرفاهة الإقتصادية حيث يحد منها، حيث إن هذا ا لأثر يحدث عند انتقال السلعة من منتج غير عضو فى التكتل ذى التكلفة الأقل إلى منتج عضو فى التكتل ذى التكلفة المرتفعة، وهذا الانتقال يحدث نتيجة لتحرير التجارة وما ينتج عنه من إعادة تخصيص الموارد وهو ما يؤدى إلى إنخفاض فى الرفاهة الإقتصادية.

وتجدر الإشارة إلى أن صافى أثر خلق التجارة والأثر الخاص بتحويل التجارة يعتبر غير واضح، حيث إنه قد يكون سالباً أو موجباً وهو يتوقف على العديد من العوامل التى تحدد مدى المكاسب التى يمكن تحقيقها إلى حد كبير وهذه العوامل والخصائص هى على النحو التالى :

- تكامل الهياكل الإنتاجية للدول الأعضاء فى التكتل، حيث يشكل عاملاً مهماً فى تعظيم المنافع التى يحصل عليها وبشكل أفضل مما لو كان التشابه هو الذى يميز هذه الهياكل الإنتاجية، ذلك لأن التكامل ينطوى على وجود إختلاف بين الميزات النسبية للدول الأعضاء، الأمر الذى يمكن أن يؤدى إلى زيادة الواردات البينية على حساب الدول الأخرى خارج التكتل.

- حتى لا يكون تحويل التجارة من خارج دول التكتل أعلى من نمو التجارة داخله، ينبغى أن تتقارب هياكل الأسعار فى الدول الأعضاء فى التكتل مع هياكل أسعار شركائها التجاريين الرئيسيين، ذلك لأن تفوق أثر التحويل يفضى إلى خسارة فى

كفاءة تخصيص الموارد، نظرا لتحول الاستيراد من المنتجين ذوى التكلفة المنخفضة خارج نطاق التكتل إلى المنتجين فى الدول الأعضاء الذين حصلوا على ميزاتهم النسبية نتيجة للإعفاءات الجمركية وليس نتيجة تكلفة إنتاجهم المنخفضة.

- إن تقارب مستوى الأداء والاستقرار الاقتصادى بين الدول الأعضاء فى التكتل يمثل عاملا مهما فى تكافؤ المكاسب والتكاليف بين الأعضاء ويقلل من استقطاب المنافع إلى دولة واحدة أو عدد محدود من الدول الأعضاء على حساب الآخرين، إلا أن هذا لا يمنع من إقامة تكتل بين دول تتباين مستويات أدائها الاقتصادى طالما كان بإمكانها التوصل إلى اتفاق حول السياسات التى تساعد على تحقيق التقارب المنشود مع أسلوب عملى لتقسيم المنافع وتحمل الأعباء فيما بينها.

2/2/2- الأثر الديناميكى للتكتل :

وهو يشير إلى العوامل المؤدية إلى قيام التكتل الاقتصادى، سواء العوامل الخاصة بمؤشرات الأداء أو المتعلقة بالهياكل الاقتصادية لدول التكتل، وهذه العوامل لها أثر إيجابى مع مرور الوقت حيث تؤدى إلى تخفيض معوقات التجارة بين الدول الأعضاء، وتخفيض درجة الاحتكار وتؤدى إلى توسيع نطاق السوق، وزيادة فرص الاستثمار وزيادة التوظف والتمتع بوفورات الإنتاج الكبير، وزيادة معدلات التبادل الدولى والتجارة الدولية البينية بين الدول الأعضاء وخلق مناخ أكثر ملاءمة للتنمية الاقتصادية وزيادة نصيب التكتل من التجارة العالمية، وفى النهاية زيادة مستوى الرفاهة الاقتصادية.

3/2- خصائص التكتلات الاقتصادية القائمة فى النظام الاقتصادى العالمى الجديد :

فى إطار أن مفهوم التكتل الاقتصادى هو الترجمة العملية لدرجة من درجات التكامل الاقتصادى، تكونت العديد من التكتلات الاقتصادية فى النظام الاقتصادى العالمى الجديد، حيث اكتمل التكتل الاقتصادى الأوروبى الممثل فى الاتحاد الأوروبى EU ليضم 15 دولة، وتكون التكتل الاقتصادى لأمريكا الشمالية من ثلاث دول هى الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك فى شكل منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، وهناك تكتل الأسيان فى أسيا وأيضا تكتل الأنديز فى أمريكا الجنوبية،

واخيرا تكتل الكوميسا فى افريقيا، وبالتأمل فى كل هذه التكتلات الاقتصادية وغيرها يلاحظ أنها تميزت بمجموعة من الخصائص لعل من أهمها :

1/3/2- أن هذه التكتلات هى تكتلات قارية بمعنى أنها تنشأ داخل قارة معينة مثل التكتل الاقتصادى الأوروبى فى قارة أوروبا، والتكتل الاقتصادى لأمريكا الشمالية الممثل فى النافتا NAFTA والذى نشأ فى قارة أمريكا الشمالية، وتكتل الأسيان فى آسيا وتكتل الكوميسا فى أفريقيا.

2/3/2- إن هذه التكتلات تنقسم إلى مجموعة تكتلات من دول متقدمة ومجموعة تكتلات من دول نامية وهناك تكتلات هى خليط بين الدول المتقدمة والدول النامية وتكون قيادتها لإحدى الدول المتقدمة مثل النافتا، مع ملاحظة أن تكتلات الدول المتقدمة هى الأقوى أو حتى التى تقودها دول متقدمة مثل النافتا، بينما تكتلات الدول النامية ضعيفة.

3/3/2- إن كل تكتل اقتصادى يتبنى إستراتيجية معينة تجاه باقى التكتلات الأخرى، فالتكتل الاقتصادى الأوروبى هو تكتل ذو استراتيجية هجومية، حيث يسعى إلى إقامة علاقات مشاركة بينه وبين دول شرق البحر المتوسط، بينما التكتل الاقتصادى لأمريكا الشمالية الممثل فى النافتا له إستراتيجية دفاعية هجومية، حيث قام على أساس مواجهة التكتل الاقتصادى الأوروبى الممثل فى الاتحاد الأوروبى بينما يسعى إلى ضم دول أمريكا اللاتينية أو الجنوبية إليه ليكون ما يسمى بالتكتل الاقتصادى للأمريكتين أو على الأقل إقامة علاقة مشاركة بينه وبين دول أمريكا الجنوبية.

4/3/2- إن التكتلات الاقتصادية التى تكونت لم تقتصر على نموذج معين أو صورة معينة من صور التكتل الاقتصادى بل نجد بعضها قد وصل إلى مرحلة أو صورة الاتحاد الاقتصادى مثل الاتحاد الأوروبى EU، بينما التكتل الاقتصادى لأمريكا الشمالية قد أخذ صورة منطقة التجارة الحرة، ووقف عندها ليخلق نجاحا حديثا فى عملية التكامل الاقتصادى فيما عرف بالمنهج البديل للتكامل وهو اتجاه براجماتى واقعى، وهو ما يشير إلى أن من أهم خصائص التكتلات الاقتصادية هو عدم نمذجتها والأهم هو اختيار النموذج الذى يعظم المكاسب لكل الدول الأعضاء.

4/2- ملاحظات ضرورية حول أوزان وآثار التكتلات الاقتصادية على النظام الاقتصادى العالمى الجديد :

لعل من الضرورى الإشارة فى نهاية هذا الفصل إلى أن هناك مجموعة من الملاحظات الختامية المتعلقة بالتكتلات الاقتصادية التى تكونت والتى فى طورها إلى الاكتمال والتكوين من ناحية الأوزان والآثار على النظام الاقتصادى العالمى الجديد وتوجهاته، يمكن تحديد أهمها على النحو التالى :

1/4/2- إن التكتلات الاقتصادية العملاقة ذات الوزن الكبير، التى تكونت وتلك التى فى طورها إلى التكوين والاكتمال، تقودها الدول المتقدمة، كما هو ملاحظ فى أوروبا وأمريكا الشمالية، وآسيا، ولذلك سيزداد تأثيرها على الاقتصاد العالمى الجديد مع مرور الزمن، وقد تنحصر المنافسة فى إطار هذه التكتلات الاقتصادية والتى ستؤثر بقوة على النظام الاقتصادى العالمى الجديد مع مرور الزمن من حيث العلاقات، ومراكز القوى الاقتصادية، والمكاسب، وشكل التكوين.

أما التكتلات الاقتصادية التى تكونت فى الدول النامية وقادتها الدول النامية، فلا زالت أوزانها ضعيفة، وتحتاج إلى المزيد من العمل والتنسيق فى مجال التكامل والتكتل الاقتصادى حتى تزداد درجة تأثيرها، وخاصة إذا لوحظ من ناحية أخرى أن هناك تكتلات اقتصادية أخرى تحللت وانسحب منها أعضاؤها وتحتاج إلى إعادة تكوين على أسس أفضل كما حدث فى قارة أفريقيا، وبعضها تجمد العمل فيها مثل السوق العربية المشتركة.

2/4- يرتبط بذلك أن الدول النامية فى دوائرها المختلفة الإقليمية تحتاج إلى تكوين تكتلات اقتصادية قوية قائمة على أسس اقتصادية سليمة، وهو ما تسمح به الجات ومنظمة التجارة العالمية، مع ملاحظة أن تلك التكتلات الاقتصادية إذا تكونت فى الدول النامية، فسيكون لها آثارها الإيجابية على كل دول التكتل الاقتصادى فيما يتعلق بالمكاسب الاقتصادية فيما بينها، وكذلك عند التفاوض مع التكتلات الاقتصادية الأخرى فإنها ستحصل على مميزات ومكاسب فى المعاملات الاقتصادية الدولية أفضل من دخولها فرادى دولة دولة.

ومن هنا فإن الدعوة قائمة لقيام تكتل اقتصادى عربى، وتكتل اقتصادى إسلامى، وتكتل اقتصادى فى أفريقيا، وكذلك فى أمريكا اللاتينية، على غرار تكتل الأندين مع توسيعه. ويا حبذا لو ضمت هذه التكتلات الاقتصادية الإقليمية، تكتل اقتصادى يخص الدول النامية فى مجموعها ليدعم القوة الاقتصادية للدول النامية عموماً، ويتطلب ذلك وجود برنامج يمهد لإقامة هذا التكتل الاقتصادى، يتضمن إطار مؤسسى فى شكل منظمة اقتصادية وظيفتها دراسة أوضاع ومشاكل تلك الدول عموماً، وأوضاع كل دولة على حدة، وتعمل على التنسيق بين السياسات الاقتصادية بين تلك الدول وتقوية البنية الأساسية للتكتل والتكامل الاقتصادى، وتضع استراتيجية التعامل مع العالم الخارجى والتكتلات الاقتصادية الأخرى، بل تنهض بقيام المشروعات المشتركة والمتعددة الجنسيات داخل دائرة التكامل الاقتصادى لتلك الدول.

3/4- لعل تكوين التكتلات الاقتصادية العملاقة أو السعى إلى تكوينها واكتمال بعضها، يعنى وجود اتجاهاً قوياً نحو الاندماج الاقتصادى الإقليمى فى النظام الاقتصادى العالمى الجديد، ليكون نطاقاً تتضاءل فيه اهمية الاقتصاد الذى يعمل بمفرده فى الدولة الواحدة، عند رسم السياسات الاقتصادية التى تتعامل مع العالم الخارجى، بل يحل محلها فى هذا المجال الإقليم الاقتصادى فى مجموعه للحصول على أكبر مكاسب ممكنة من التجارة الدولية، وفى نفس الوقت يضمن انتعاش التجارة البينية وتقدم عملية التنمية وزيادة معدلات النمو لدول الإقليم.

4/4- إن التكتلات الاقتصادية العملاقة فى أوروبا وأمريكا الشمالية، وآسيا، رغم ما سيكون بينها من درجة معينة من الصراع والمنافسة، إلا أن كل التوقعات تشير إلى أن هذا الاتجاه سيكون عند حد معين، وبالتالى فإنه من الممكن جدا أن يحدث نوع من التنسيق الاقتصادى بين التكتلات الثلاثة القوية على اقتسام أسواق العالم التى لم تتكتل إقتصادياً بعد ومنها المنطقة العربية وغيرها.

ومن ناحية أخرى فإن حاجتها لبعضها البعض ستتزايد، لتمثل عاملاً ودافعاً ملحاً لاستمرار وزيادة الاعتماد المتبادل فيما بينها وهو ما سيؤثر بالسالب على باقى أطراف النظام الاقتصادى العالمى.

5/4- إن التكتلات الاقتصادية العملاقة فى أوروبا وأمريكا الشمالية وآسيا، مع نموها وتزايد تنسيق دولها وازدياد فعالية تأثيرها، فإن ذلك قد يؤدى إلى تبدل ادوار وأوضاع دول معينة فى الشكل الهرمى للاقتصاد العالمى الجديد، وكل التوقعات تشير إلى تراجع الولايات المتحدة الأمريكية عن وضعها الحالى فى النظام الاقتصادى العالمى.

6/4- تشير كثير من الدراسات إلى أن نمو التكتلات الاقتصادية العملاقة سيسفر عن وجود ثلاث كتل نقدية هى الدولار، والمارك، أو "اليورو" والين، وقد تجمعها حقوق السحب الخاصة فى عملة للاحتياطى النقدى الدولى، بل يشير الكثيرون إلى أن العملة الأوروبية هى التى ستسقط الدولار من قمته، وأن الاتحاد الأوروبى مع اكتماله هو الذى سيسقط الولايات المتحدة الأمريكية من قمتها.

7/4- يلاحظ أن ظاهرة التكتلات الاقتصادية التى تمثل أهم خصائص النظام الاقتصادى العالمى الجديد، ستزيد من حجم التجارة الدولية، وستعمق أكثر مبدأ أو مفهوم الاعتماد المتبادل، وقد يؤدى ذلك إلى المزيد من الرفاهية الاقتصادية ورفع مستوى المعيشة على مستوى العالم، خاصة وأن الآثار المصاحبة لهذه التكتلات الاقتصادية تتمثل فى زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة عبر مناطق العالم المختلفة.

8/4- إن الاتجاه المتزايد نحو التكتلات الاقتصادية، ينطوى على المزيد من تحرير التجارة العالمية، ولو فى نطاق الإقليم الاقتصادى للتكتل، بل أن تحرير التجارة داخل الإقليم قد يخلق آثارا مولدة للتجارة خارج التكتل، حيث من الممكن ان يؤدى تحرير التجارة إلى زيادة الدخل وبالتالى فإن ذلك سيؤدى بدوره إلى زيادة الطلب على الواردات من خارج التكتل فتزداد التجارة العالمية.

2- المستوى الثانى من اقتصاديات المشاركة الدولية المتمثل فى علاقة المشاركة بين أحد التكتلات الاقتصادية ودولة خارج التكتل

ويعتبر هذا المستوى من مستويات اقتصاديات المشاركة الدولية، هو النموذج الذى قدمه التكتل الاقتصادى الأوروبى، والمتمثل فيما يطلق عليه الآن الاتحاد الأوروبى، والذى أطلق عليه نموذج المشاركة الأوروبية المتوسطية الذى يقوم على

المشاركة الاقتصادية الدولية بين التكتل الاقتصادى الأوروبى و12 دولة شرق البحر المتوسط من خلال اتفاقية مشاركة تعقد بين كل دولة من هذه الدول والاتحاد الأوروبى.

وقد ابتدع هذا النموذج للمشاركة الدولية صيغة للتعاون الاقتصادى الدولى بين دول متقدمة وأخرى نامية، والجديد فى هذه الصيغة انها وإن كانت تركز على إقامة منطقة للتجارة الحرة إلا أنها تتجاوز متطلبات ذلك إلى مجالات مالية واجتماعية وسياسية وأمنية وبيئية وهى مجالات تدخل بطبيعتها فى صيغ للتعاون أرقى من صيغة منطقة التجارة الحرة.

وقد حدد بيان المؤتمر الأوروبى- المتوسطى الذى عقد فى برشلونة خلال الفترة من 27 إلى 28 نوفمبر 1995 جوانب المشاركة الأوروبية المتوسطية فى ثلاثة جوانب رئيسية هى، المشاركة الاقتصادية والمالية والمشاركة السياسية والأمنية والمشاركة فى المجالات الاجتماعية والثقافية والإنسانية، ويمكن إلقاء الضوء على تلك الجوانب على النحو التالى :

1/2- المشاركة الاقتصادية والمالية:

ويؤكد هذا الجانب على أهمية النمو الاقتصادى والاجتماعى الدائم والمتوازن فى بناء منطقة ازدهار مشتركة، ويشير إلى تقدير الأطراف والصعوبات الناجمة عن المديونية الخارجية وعزمها على مواصلة الحوار فى الدوائر المتخصصة من أجل تحقيق تقدم فى حل هذه الصعوبات وحدد البيان أهداف هذه المشاركة فى تسريع عجلة النمو الاقتصادى والاجتماعى المتواصل، وتحسين ظروف الحياة للسكان ورفع مستوى التشغيل وتحقيق فوارق النمو فى المنطقة الأوروبية المتوسطية.

ولتحقيق هذه الأهداف ينبغى العمل على :

1/1/2- إقامة منطقة تجارة حرة عبر اتفاقية أوروبية- متوسطية جديدة واتفاقيات تجارة حرة بين شركاء الاتحاد الأوروبى وتم تحديد عام 2010 كتاريخ عملى للتأسيس التدريجى لهذه المنطقة.

2/1/2- تحقيق التعاون الاقتصادى، وفى هذا الصدد لابد من العمل على دعم النمو الاقتصادى بالمدخرات المحلية والاستثمارات الأجنبية المباشرة مع توفير المناخ المناسب لذلك عبر إزالة العوائق فى وجه الاستثمارات تدريجياً، على أن يقوم التعاون الإقليمى على أساس إختيارى بهدف تنمية التبادل التجارى بين الشركاء وصولاً إلى إقامة منطقة تجارة حرة.

3/1/2- التعاون المالى، من منطلق أن نجاح المشاركة الأوروبية- المتوسطية وتحقيق منطقة التجارة الحرة يرتكزان على زيادة ضخمة للمعونة المالية.

2/2- المشاركة السياسية والأمنية

وفى هذا تتعهد الأطراف المشاركة بتوطيد السلام والاستقرار والأمن فى منطقة البحر الأبيض المتوسط، وتوافق على إقامة حوار سياسى مكثف ومنتظم يرتكز على الاحترام لمبادئ القانون الدولى والعمل وفق ميثاق الأمم المتحدة والبيان الدولى لحقوق الإنسان، وتنمية دولة القانون والديمقراطية، واحترام حقوق الإنسان والحريات الأساسية واحترام وفرض احترام التنوع والتعددية فى مجتمعاتهم والمساواة فى الحقوق بين الشعوب وحقهم فى تعزيز المصير وتسوية الخلافات بالوسائل السلمية فضلاً عن العمل على ضمان الأمن الإقليمى بين الأطراف.

3/2- المشاركة فى المجالات الاجتماعية والثقافية والإنسانية

ويركز هذا الجانب على تنمية الموارد البشرية وتشجيع التفاهم والتبادل بين الثقافات والمجموعات الميدانية، وذلك من خلال التأكيد على أن الحوار والاحترام بين الثقافات والأديان شرطان ضروريان لتقارب الشعوب.

ويؤكد هذا الجانب من المشاركة على ضرورة تنمية الموارد البشرية والاهتمام بالتعليم والتأهيل للشباب، والمشاركة فى التدابير الصحية والمعيشية للسكان وتوطيد التعاون غير المركزى من أجل تشجيع اللقاءات بين فعاليات التنمية فى إطار القوانين الوطنية وتشجيع ودعم المؤسسات الديمقراطية وتوطيد دولة القانون والمجتمع المدنى، والتعاون الوثيق فى مجالات التصدى للهجرة غير الشرعية ومكافحة الإرهاب والإتجار فى المخدرات وظاهرة الإجرام الدولى والفساد ومختلف مظاهر العنصرية.

ويلاحظ أن الملامح المميزة لإستراتيجية المشاركة أنها تؤكد على إطار عمل متعدد الأطراف بحكم علاقات الاتحاد الأوروبى والمنطقة المتوسطية، واتساع نطاق المشاركة ليغطى قضايا متعددة بما فى ذلك المجالات الاجتماعية والسياسية والأمنية والبيئية وغير ذلك من قضايا مثل الهجرة غير المشروعة والإرهاب والمخدرات وغسيل الأموال، وتقديم المساعدات المالية من وعاء مشترك والمرتبطة بالإصلاحات الاقتصادية التى يقوم بها كل طرف متجاوزة مجرد تمويل المشروعات وفروض الإصلاح القطاعى والهيكلة المحدودة كوسيلة لتعزيز إصلاح الاقتصاد الكلى.

مع تبنى إستراتيجية أكثر وضوحاً تكون مرتبطة بجدول زمنى من اجل تحرير التجارة، وذلك من خلال إقامة منطقة تجارة حرة مع دول جنوب المتوسط خلال 12 – 15 عاماً.

وتشمل اتفاقيات المشاركة الأوروبية المتوسطية إثنتى عشرة دولة من الدول الواقعة شرق المتوسط، وتم التوقيع الفعلى عليها لتكون سارية المفعول عند التوقيع عليها بعد مفاوضات تمت بين الاتحاد الأوروبى وكل من تونس والمغرب وإسرائيل وأخيرا مصر.

3- المستوى الثالث من اقتصاديات المشاركة الدولية المتمثل فى الكويز

تعتبر إتفاقية الكويز Qualified Industrial Zones (OIZ) هى مناطق تصدير للمنتجات النسجية والملابس الجاهزة، وتدخل فيما يمكن أن يطلق عليه المستوى الثالث من اقتصاديات المشاركة الدولية وقد ظهر هذا المستوى أو النوع من المشاركة مع ظهور اتفاقية أوسلو للسلام بين الجانب الفلسطينى والجانب الإسرائيلى تحت رعاية وضمان الجانب الأمريكى، وقد أدى ذلك إلى وجود صيغة جديدة عن اقتصاديات المشاركة الدولية تكون بين دولتين عبر دولة ثالثة وهى تعبر عن تنامى ملحوظ فى درجة تشابك العلاقات الاقتصادية الدولية.

وقد طرحت صيغة المناطق الصناعية المؤهلة على كل من الأردن ومصر مع ولوج عملية السلام بين الفلسطينيين والإسرائيليين، عندما أصدر الرئيس الأمريكى الإعلان رقم 6955 فى 13 نوفمبر 1996 والذى يتضمن عددا من البنود تعنى فى مجملها السماح بتمتع السلع المنتجة فى المناطق الصناعية المؤهلة QIZ التى تقام بين

كل من إسرائيل والأردن أو إسرائيل ومصر بالاعفاءات الجمركية والمزايا المنصوص عليها فى إتفاق التجارة الحرة الموقع بين الولايات المتحدة وإسرائيل.

وبموجب هذا الإعلان، وفى ضوء الاتفاق الخاص بإقامة منطقة للتجارة الحرة بين إسرائيل والولايات المتحدة الأمريكية، فى سنة 1985، فقد طرح على كل من مصر والأردن إذا رغبا، إقامة مناطق صناعية مؤهلة تنتج المنتجات النسجية والملابس الجاهزة وحضورها إلى السوق الأمريكية مباشرة دون رسوم جمركية أو عوائق أخرى ودون اشتراط تحقيق منفعة متبادلة ودون وجود حد على (حصص أو سقوف) بشرط وجود شهادة منشأ بنسبة 35٪ من المكونات المحلية ويكون نصيب الجانب الإسرائيلى نسبة 11.7٪ وهى الحد الأدنى لنسبة 35٪ للمكونات المحلية كمدخلات لمستلزمات إنتاج إسرائيلية.

وكان بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة معروضا على كل من مصر والأردن والضفة الغربية وغزة فى النصف الثانى من التسعينات عندما صدر قرار الكونجرس رقم 6955 لعام 1996 بهدف دعم عملية السلام فى الشرق الأوسط وقد قبلت الأردن تطبيقه فى عام 1999 من القرن العشرين فيما آثرت مصر التريث.

إلا أنه فى ضوء النتائج الإيجابية التى حققتها تجربة الأردن ونظرا لإنتهاء العمل بنظام الحصص فى الأول من يناير 2005 وما قبله ذلك من تهديد لصناعة المنسوجات والملابس الجاهزة، والتى تعد من أعرق الصناعات المصرية فقد قامت مصر بتوقيع إتفاقية الكويز فى ديسمبر 2004.

4- المستوى الرابع لإقتصاديات المشاركة الدولية المتمثل فى الاستثمار الأجنبى

وقد ازدادت أهمية هذا المستوى فى ظل العولمة والنظام الاقتصادى العالمى الجديد، وتنقسم الاستثمارات الأجنبية طبقا لمشاركة الشريك الأجنبى فى رأس مال المشروع ودوره فى الإدارة إلى قسمين هما : إستثمارات أجنبية مباشرة وإستثمارات أجنبية غير مباشرة.

1/4- الاستثمارات الأجنبية المباشرة : Direct foreign Investments

وتوجه تلك الإستثمارات إلى مشروعات يمتلكها المستثمر الأجنبى ويديرها إما بسبب ملكيته الكاملة للمشروع أو بالاشتراك مع رأس المال الوطنى بنسبة تبرر له حق الإدارة، ويستوى فى ذلك أن يكون المستثمر الأجنبى فردا أو شركة أجنبية أو مؤسسة خاصة وإن كان يأخذ غالبا فى الوقت الحاضر- فروعا لشركات أجنبية كبرى تعرف بإسم الشركات عابرة القارات أو غير الوطنية Transnational Corporations أو الشركات المتعددة الجنسية Multinational Corporations أو الشركات دولية النشاط International Corporations وأصبحت هذه الشركات تسيطر على الجانب الأكبر من الاستثمارات المباشرة على مستوى العالم وهذا أمر سوف يتم توضيحه فى هذا البحث.

2/4- الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة : Indirect Foreign Investments

تتمثل الإستثمارات الأجنبية غير المباشرة فى تلك الاستثمارات الموجهة لشراء الأوراق المالية- الأسهم والسندات- التى تصدرها الهيئات العامة أو الخاصة فى الدول النامية، على ألا يكون للأجانب منها ما يخول لهم حق إدارة المشروع.

ولهذه التفرقة بين الاستثمارات المباشرة والاستثمارات غير المباشرة أهميتها، حيث أن الاستثمارات المباشرة يقترن فيها انتقال رأس المال بانتقال العمل والإدارة الأجنبية، ولكن فى الاستثمارات غير المباشرة يقتصر الانتقال عادة- على عنصر رأس المال فقط.

ونتيجة لأزمة الديون الخارجية وأعبائها فقد اتجهت الكثير من الدول إلى تشجيع الاستثمارات الأجنبية، ولا سيما الاستثمارت الأجنبية المباشرة، وقد قوى هذا الاتجاه خاصة بعد تغير النظرة إلى تلك الاستثمارات من حيث ارتباطها بالاستعمار قديما، وقد فتح الطريق لتلك الاستثمارات بوساطة العديد من السياسات، وتقديم الكثير من الحوافز والضمانات لتلك الاستثمارات تحت ما يسمى بسياسة الانفتاح الاقتصادى وغيرها، مما ترتب عليه زيادة أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة- والتى زادت بصورة كبيرة جدا كنتيجة لتزايد التشابك فى العلاقات الاقتصادية الدولية-

وأصبحت كافة الدول سواء المتقدمة أو المتخلفة تتسابق بكل قوتها من أجل استقطاب تلك الاستثمارات.

وجدير بالذكر هنا أنه لا يمكن تفضيل أى من مصادر التمويل الخارجى السابقة على غيرها بصورة مطلقة، حيث أن لكل مصدر من هذه المصادر مزاياه وعيوبه، فلا يستطيع أحد أن ينكر المخاطر التى تصاحب انتقال رؤوس الأموال الأجنبية إلى الدول النامية- والتى تتمثل فى القيود والشروط المصاحبة لعملية الانتقال- والتى قد تقلل من كفاءة استخدام هذه الموارد الأجنبية فى هذه البلاد. أضف إلى ذلك وجود الأعباء التى يفرضها هذا الانتقال على اقتصاديات الدول النامية، فضلا عن أن تلك الأعباء والمخاطر لا تقف أثارها عند النتائج الاقتصادية فحسب ولكن قد تمتد إلى الجوانب السياسية والاجتماعية أيضا.

ولذا فإنه يجب على الدول النامية وضع سياسة سليمة للتمويل الخارجى تكفل حسن استخدام تلك الموارد والاستثمارات الأجنبية وتوجيهها بكافة أشكالها إلى المجالات الإنتاجية- بما يمكنها ذلك من القدرة على تعبئة مواردها الذاتية سواء كانت فى صورة موارد بشرية أو طبيعية- حتى تسهم فى تحقيق التنمية الاقتصادية بصورة فعالة.

ثالثا : نحو نظرية لاقتصاديات المشاركة الدولية :

فى محاولة تقديم إطار نظرى فى مجال المشاركة الاقتصادية الدولية فى ظل النظام الاقتصادى العالمى الجديد، وفى ضوء نظريات الاستثمار الأجنبى والتكامل الاقتصادى الدولى، على اعتبار أن تحركات رأس المال الدولى فى صورة استثمارات أجنبية هى المكون الرئيسى لعلاقات المشاركة الاقتصادية الدولية خلال المرحلة المعاصرة من مراحل تطور النظام الاقتصادى العالمى الجديد.

ومن هذا المدخل سوف يتم دراسة الإطار النظرى للتكامل الاقتصادى الدولى كخلفية أساسية لتكوين المشاركات الاقتصادية الدولية، ثم دراسة لأهم نظريات الاستثمار الأجنبى لما لها من علاقة مباشرة بمفهوم المشاركة الاقتصادية الدولية، وأخيرا سوف يتم تحليل الجوانب الرئيسية لنظرية المشاركة الاقتصادية الدولية.

1- الإطار النظرى للتكامل الاقتصادى الدولى :

يقصد بالتكامل الاقتصادى الدولى Economic Integration إزالة بعض العقبات فى العلاقات الاقتصادية الدولية، والاتفاقات التجارية، وإجراء التنسيق بين الدول فى مجالات التنمية المختلفة، والاستثمار فى المشروعات المشتركة، وتفعيل دور المؤسسات المالية للدول الأعضاء، والتعاون بين أسواق المال وأسواق الأوراق المالية وسوق العمل وغيرها، وذلك باتباع مراحل محددة تنتهى بإنشاء سلطة فوق قومية S upra T. National تكون قراراتها ملزمة لكل الدول الأعضاء[1].

1/1- مراحل التكامل الاقتصادى الدولى :

ورد بالأدب الاقتصادى أن التكامل بين الأمم يمر عبر خمس مراحل متباينة تمثل درجات مختلفة من التعاون الاقتصادى، ويمكن تصنيف تلك المراحل إلى مرتبتين رئيسيتين تلك التى تشجع حرية انتقال السلع والخدمات وعوامل الإنتاج بين الدول الأعضاء، وتلك التى تنطوى – بالإضافة للتجارة الحرة وانتقال عوامل الإنتاج – على زيادة التعاون فى ميادين السياسة المالية والنقدية، وقد سبقت الإشارة إلى تلك الصور والمراحل.

2/1- التكامل الاقتصادى للدول النامية :

يرى البعض انه يلزم لتحقيق التكامل الاقتصادى خاصة للدول النامية بناء الجهاز الإنتاجى، وإقامة صيغة للتخصص الإنتاجى قبل تحرير تدفقات التجارة وعوامل الإنتاج حتى لا يظل التكامل الاقتصادى مقتصرا على تحرير تدفقات التجارة لبعض السلع، وحتى يتم بناء الجهاز الإنتاجى لابد من التكامل فى القدرات العلمية التقنية الأساسية.

اى ان التكامل فى تقسيم العمل على أساس علمى وفقا للمزايا النسبية لكل دولة لابد أن يسبق السوق المشتركة ومنطقة التجارة الحرة- على إعتبار أن القاعدة العلمية التقنية هى التى تؤسس هياكل الإنتاج فى المستقبل- وبذلك يتم إنتاج سلع قادرة على المنافسة العالمية.

---

(1) د. عبد المطلب عبد الحميد، السوق العربية المشتركة فى مواجهة السوق الشرق أوسطية، مكتبة زهراء الشرق، (القاهرة : 1999)، ص 78.

وحتى يتحقق النمو المطرد لقواعد الإنتاج، يمكن التركيز على إطلاق حركة عوامل الإنتاج والمنتجات فى وقت واحد من خلال السوق المشتركة ومنطقة التجارة الحرة، أى أن المهمة الأولى فى تحقيق التكامل الاقتصادى الدولى هى بناء جهاز إنتاجى قوى للدول المعنية يعتمد على تقسيم العمل فيما بينها وفقا للمزايا النسبية(1).

ونظرا لأن مختلف مراحل التكامل الاقتصادى تنطوى على تخفيض فى مستوى العوائق التجارية بين الدول الأعضاء، فإنه يمكن تفسيرها على أنها مجموعة من الخطوات المتتالية باتجاه حرية التجارة، من أجل تحقيق الرفاهية خاصة فى حالة الدول النامية بفضل تخفيض أسعار الواردات- كلما تم إزالة العوائق الجمركية- وذلك عن طريق : خلق التجارة Trade Creation بمعنى زيادة الكمية المستوردة، وتحول التجارة Trade Diversion عند إحلال واردات مرتفعة التكلفة من دولة عضو محل واردات منخفضة التكلفة من دولة غير عضو.

وتجدر الإشارة إلى أن التحرك بإتجاه التكامل الاقتصادى من قبل مجموعة من الدول سيوفر للدول الأعضاء ميزة تنافسية فى التجارة مع الدول غير الأعضاء، وما أحوج الدول النامية إلى تعظيم مزاياها التنافسية فى ظل النظام الاقتصادى العالمى الجديد، عن طريق التكامل الاقتصادى فيما بينها.

2- نظريات الاستثمار الأجنبى :

بمراجعة مفهوم المشاركة الاقتصادية الدولية يتضح أن تحركات رأس المال فى صورة استثمارات أجنبية هى المكون الرئيسى لعلاقات المشاركة الاقتصادية الدولية، لذلك فإنه يمكن الاسترشاد بنظريات الاستثمار الأجنبى إلى حد كبير فى التوصل إلى نظرية للمشاركة الاقتصادية الدولية، لذلك سوف يتم فيما يلى تحليل أهم نظريات الاستثمار الأجنبى(2).

1/2- النظرية الكلاسيكية :

يفترض الكلاسيك أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تنطوى على الكثير من المنافع غير أن هذه المنافع تعود فى معظمها على الشركات متعددة الجنسيات، والاستثمارات الأجنبية من وجهة نظرهم هى بمثابة مباراة من طرف واحد الفائز

---

(1) د. عاطف السيد، الجات والعالم الثالث، دراسة تقويمية للجات وإستراتيجية المواجهة، مطبعة رمضان وأولاده، (الإسكندرية،1999)، ص 243.

(2) د. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولى، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية (الإسكندرية: 2001)، ص ص 393-404.

بنتيجتها هو الشركات متعددة الجنسيات وليست الدول المضيفة، وتستند وجهة نظر الكلاسيك فى هذا الشأن إلى عدد من المبررات يمكن تلخيصها فى الآتى :

أ- صغر حجم رؤوس الأموال الأجنبية المتدفقة إلى الدول المضيفة بدرجة لا تبرر فتح الباب لهذا النوع من الاستثمار.

ب- تميل الشركات متعددة الجنسيات إلى تحويل أكبر قدر ممكن من الأرباح المتولدة عن عملياتها إلى الدولة الأم بدلا من استثمارها فى الدولة المضيفة.

ج- قيام الشركات متعددة الجنسيات بنقل التكنولوجيا التى لا تتواءم مستوياتها مع متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية بالدول المضيفة.

د- إن ما تنتجه الشركات متعددة الجنسيات قد يؤدى إلى خلق أنماط جديدة للاستهلاك فى الدول المضيفة لا تتلاءم ومتطلبات التنمية الشاملة فى هذه الدول.

هـ- قد يترتب على وجود الشركات متعددة الجنسيات إتساع الفجوة بين أفراد المجتمع فيما يختص بهيكل توزيع الدخول، وذلك من خلال ما تقدمه من أجور مرتفعة للعاملين فيها بالمقارنة بنظائرها من الشركات الوطنية، ويترتب على هذا خلق الطبقية الاجتماعية.

و- أن وجود الشركات الأجنبية قد يؤثر بصورة مباشرة على سيادة الدولة المضيفة واستقلالها من خلال :

(1) اعتماد التقدم التكنولوجى فى الدول المضيفة على دولة أجنبية.

(2) خلق التبعية الاقتصادية أو الاعتماد على الدول / الدولة الأم للشركات الأجنبية.

(3) ممارسة الشركات الأجنبية الكثير من الضغوط على الأحزاب السياسية فى الدولة المضيفة، مما يؤدى إلى خلق التبعية السياسية.

2/2- النظرية الحديثة :

تقوم هذه النظرية على افتراض أساسى مؤداه أن كلا من طرفى الاستثمار (الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة) يربطهم علاقة المصلحة المشتركة، فكلا منهما يعتمد أو يستفيد من الآخر لتحقيق هدف أو مجموعة من الأهداف المحددة، بمعنى آخر أنه لا يوجد مباراة من طرف واحد كما افترض الكلاسيك، ولكنها مباراة

ذات طابع خاص يحصل كل طرف فيها على الكثير من العوائد، غير أن حجم وعدد ونوع العوائد التى يتحصل عليها كل طرف تتوقف إلى حد كبير على سياسات وإستراتيجيات وممارسات الطرف الآخر بشأن الاستثمار الذى يمثل أساس وجوهر العلاقة بينهما.

ويرى أصحاب هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبى المباشر فى الدول المضيفة يساعد فى تحقيق الآتى :

أ- الاستغلال والاستفادة من الموارد المادية والبشرية المحلية المتاحة والمتوفرة لدى هذه الدول.

ب- المساهمة فى خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدولة المعنية مما يساعد على تحقيق التكامل الاقتصادى بها.

ج- خلق أسواق جديدة للتصدير، وبالتالى خلق وتنمية علاقات اقتصادية بدول اخرى اجنبية.

د- تقليل الواردات.

هـ- يترتب على المنافع السابقة تحسين ميزان المدفوعات للدولة المضيفة.

و- تدفق رؤوس الأموال الأجنبية.

ز- المساهمة فى تدريب القوى العاملة المحلية.

ح- نقل التقنيات التكنولوجية فى مجالات الإنتاج والتسويق وممارسة الأنشطة والوظائف الإدارية وغيرها.

3/2- نظرية عدم كمال السوق :

تقوم هذه النظرية على افتراض غياب المنافسة الكاملة فى أسواق الدول النامية بالإضافة إلى نقص العرض من السلع فيها، وأن توافر مزايا احتكارية أو بعض القدرات وجوانب القوة لدى الشركة متعددة الجنسيات بالمقارنة بالشركات الوطنية فى الدول المضيفة يعتبر أحد العوامل الرئيسية التى تدفع هذه الشركات نحو الاستثمارات الأجنبية.

وتفترض هذه النظرية أن مديرى الشركة متعددة الجنسيات على وعى بجميع فرص الاستثمار الأجنبى فى الخارج، وهذا غير وقعى من الناحية العملية، كما أن هذه النظرية لم تقدم أى تفسير مقبول حول تفضيلات الشركات متعددة الجنسيات للتملك المطلق لمشروعات الاستثمار الإنتاجية كوسيلة لاستغلال جوانب القوة أو المزايا الاحتكارية لهذه الشركات فى الوقت الذى يمكنها تحقيق ذلك من خلال أشكال أخرى للاستثمار أو العمليات الخارجية كالتصدير أو عقود التراخيص الخاصة بالإنتاج أو التسويق.

كما أن قدرة تلك الشركات على استغلال جوانب القوة أو المزايا الاحتكارية التى تميزها عن غيرها من الشركات الوطنية، ترتبط بمدى مرونة وتعدد الشروط والإجراءات الجمركية والضوابط التى تضعها حكومات الدول المضيفة المتقدمة أو النامية والخاصة بتنظيم أنشطة وعمليات تلك الشركات.

4/2- نظرية الحماية :

تختص نظرية الحماية بالممارسات الوقائية من قبل الشركات متعددة الجنسيات لضمان عدم تسرب المعرفة أو الخبرة أو الابتكارات الحديثة فى مجالات الإنتاج والتسويق أو الإدارة عموما إلى أسواق الدول المضيفة من خلال قنوات أخرى غير الاستثمار المباشر أو عقود التراخيص والإنتاج، أو أى شكل آخر من أشكال الاستثمار الأجنبى، وذلك لأطول فترة ممكنة.

ويرى البعض من مؤيدى تلك النظرية أن الممارسات الوقائية ضرورية للشركات متعددة الجنسيات لكى تحقق التميز المطلق عن طريق الاحتفاظ بأحد الأصول مثل المعرفة أو الخبرة والاختراعات- بدلا من تسرب تلك الأصول أو بيعها للشركات الأخرى فى الدول المضيفة- ولكى تحقق الحماية المطلوبة لاستثماراتها ومن ثم الأهداف التى ترغب فى بلوغها من وراء تدويل أنشطتها وعملياتها، ولكى تستطيع كسر حدة الرقابة والإجراءات الحكومية بالدول النامية المضيفة وإجبارها على فتح قنوات للاستثمار المباشر.

ويلاحظ أن الحماية على النحو السابق من الممكن أن تتحقق بأساليب بديلة متاحة فى الوقت الحالى قد تكون أكثر فعالية من تلك التى تستخدمها الشركات

متعددة الجنسيات مثل ضوابط حماية بـراءات الاختراع التى تضمنتها مواثيق تقوم بتنفيذها منظمات دولية.

كما يلاحظ أن هذه النظرية تعطى اهتماما أقل إلى الإجراءات والضوابط والسياسات الحكومية الخاصة بالدول المضيفة، وكذلك الممارسات الحالية أو المرتقبة للشركات الأجنبية بالرغم من أن ذلك قد يؤدى إلى تقليل جدوى إجراءات الحماية التى تمارسها الشركة متعددة الجنسيات.

5/2- نظرية دورة حياة المنتج الدولى :

تقدم هذه النظرية تفسير لدورات التجارة الدولية، واسباب انتشار ظاهرة الاستثمارات الأجنبية فى الدول النامية بصفة خاصة والدول المتقدمة بصفة عامة، كما أنها تلقى الضوء على دوافع الشركات متعددة الجنسيات من وراء الاستثمارات الأجنبية، وعلى أسباب انتشار الابتكارات والاختراعات الجديدة خارج حدود الدولة الأم، على اعتبار أن دورة حياة المنتج الدولى تشتمل على أربعة مراحل أساسية، ويتضح ذلك من الشكل رقم (1) بالملحق الإحصائى بالتطبيق على الولايات المتحدة الأمريكية.

إن الواقع العملى للشركات متعددة الجنسيات يؤيد الافتراضات التى تقوم عليها هذه النظرية، فعلى سبيل المثال نجد أن الحاسبات الآلية بدأت فى الولايات المتحدة الأمريكية قبل انتشارها فى المملكة المتحدة وفرنسا وألمانيا الغربية واليابان، ثم بعد ذلك امتد إنتاج هذا النوع من الصناعات إلى دول نامية أخرى مثل : تايوان وكوريا الجنوبية.

وتقدم هذه النظرية تفسيرا للسلوك الاحتكارى للشركة واتجاهها إلى الإنتاج فى دول أجنبية، وذلك للاستفادة بفروق تكاليف الإنتاج أو الأسعار أو للاستفادة من التسهيلات الممنوحة من قبل الدول المضيفة وكسر حدة إجراءات الحماية الجمركية التى تفرضها.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه النظرية قد لا تنطبق على بعض الأنواع من المنتجات مثل "سلع التفاخر" التى يصعب على دول أخرى غير الدول صاحبة الابتكار-

خاصة من الدول النامية- تقليدها أو إنتاجها بسهولة، كما أنها لا تقدم تفسيرا واضحا لأسباب اتجاه الشركات نحو الاستثمار الأجنبى المباشر بدلا من عقود التراخيص فى الدول المضيفة.

6/2- نظرية الموقع :

تختص هذه النظرية باختيار الدول المضيفة التى ستكون مقرا للاستثمار فيها والتصدير منها، أو التصدير إليها، فهى تركز على المحددات والعوامل الموقعية والبيئية المؤثرة على العرض والطلب وقرارات الاستثمار وتشمل :

أ- عوامل السوق مثل : حجم السوق، ودرجة المنافسة، ومنافذ التوزيع، ومعدل نمو السوق، ودرجة التقدم التكنولوجى، وإمكانية التصدير لدول أخرى.

ب- عوامل التكاليف مثل : القرب من المواد الخام والمواد الأولية، ومدى توافر الأيدى العاملة ورؤوس الأموال.

ج- العوامل المرتبطة بالإجراءات الحمائية مثل : التعريفة الجمركية، نظام الحصص.

د- العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الأجنبى مثل : الاتجاه العام نحو الاستثمارات الأجنبية والاستقرار السياسى، والقيود المفروضة على ملكية الأجانب الكاملة لمشروعات الاستثمار، وإجراءات تحويل العملات الأجنبية والتعامل فيها، ومدى ثبات أسعار الصرف، ونظام الضرائب، بالإضافة إلى الحوافز والامتيازات والتسهيلات التى تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب.

7/2- نظرية الموقع المعدلة :

تضيف هذه النظرية بعض المحددات أو العوامل الأخرى التى تؤثر على الاستثمارات الأجنبية فيما يتعلق بالموقع وهى :

أ- العوامل الشرطية التى تشمل : خصائص المنتج مثل نوعه واستخداماته ومتطلبات إنتاجه بالإضافة إلى الخصائص المميزة للدولة المضيفة مثل نمط توزيع الدخل ومدى التقدم الحضارى، وأخيرا العلاقات الدولية للدولة المضيفة وتأثيرها على الاتفاقيات التى تساعد على حرية انتقال رؤوس الأموال والمعلومات والمنتجات والأفراد.

ب- العوامل الدافعة التى تشمل : حجم الشركة والقدرات والخصائص المالية والبشرية والتنافسية المميزة لها.

ج- العوامل الحاكمة التى تشمل الخصائص المميزة للدولة الأم مثل : زيادة حدة المنافسة فى الأسواق المحلية، وارتفاع تكاليف الإنتاج، والقوانين واللوائح والسياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية.

3- الجوانب الرئيسية لنظرية المشاركة الاقتصادية الدولية :

يمكن القول أن نظرية المشاركة الاقتصادية الدولية ترتكز على محصلة إسهامات النظريات السابقة للتكامل الاقتصادى الدولى والاستثمار الأجنبى- نظرا لتعدد وتداخل المتغيرات المؤثرة على قرارات المشاركة- كما أنها ترتكز على الأفكار المحددة التى اتفق عليها واضعو التقرير المعروف "بتقرير بيرسون" حول شركاء التنمية، وفيما يلى المبادئ الأساسية التى اشتمل عليها هذا التقرير[1] :

أ- على الدول النامية البدء فورا فى تحسين المناخ العام للاستثمار الخاص المحلى والأجنبى.

ب- تحقيق استخدام أوسع للمشروعات المشتركة المحلية والأجنبية.

ج- توقيع إتفاقية لضمان وحماية الاستثمارات الخاصة الأجنبية.

د- منح الاستثمار الأجنبى امتيازات ضريبية، وتقديم الأراضى بأسعار رخيصة.

هـ- العمل على تنفيذ دراسات إقتصادية حول الإمكانات المختلفة للاستثمار بالدول النامية والدعاية لتلك الإمكانات، وتحديد فرص الاستثمار الجديدة بصورة نشطة.

و- تطوير قوانين الشركات لتحقيق درجة أكبر من الانفتاح للمشروعات المحلية والأجنبية ودعم تنمية سوق رأس المال المحلى.

ز- السماح للشركات الأجنبية بالاقتراض من أسواق رأس المال المحلى.

---

(1) د. منير الحمش، العولمة ليست الخيار الوحيد، الأهالى للطباعة والنشر والتوزيع (دمشق : 2001)، ص 71.

كما ترتكز المشاركة الاقتصادية الدولية من الناحية النظرية على تعظيم فرصها وتقليل تحدياتها على مستوى الاقتصاديات الوطنية إلى ادنى حد ممكن مع العمل على تنمية القدرات والمزايا التنافسية الذاتية للدولة، بالإضافة إلى مواجهة مشكلاتها الداخلية حتى تتمكن الدولة من التوصل إلى مشاركات اقتصادية متكافئة.

وتجدر الإشارة إلى أن مؤشرات واتجاهات الاستثمار الأجنبي- خاصة في ظل المرحلة الحالية من مراحل تطور النظام الاقتصادي العالمي الجديد- تدل على أن ذلك الاستثمار لا يترتب عليه في الأوضاع العادية تحقيق عائد صاف لطرف ما دون الطرف أو الأطراف الأخرى، بل إن كافة الدول المعنية يمكنها تحقيق عائد صافي من الاستثمار الأجنبي، إلا في بعض الحالات التي تنطوي على أوضاع غير معتادة مثل : الأزمات المالية والكوارث الطبيعية، والمغالاة في القيود الإدارية.

إلا أنه لا يكفي حصول الدولة على عائد صاف من الاستثمار الأجنبي، دون أن يؤخذ حجم هذا العائد في الاعتبار، حيث أن الأمر يتطلب مشاركة اقتصادية متكافئة يتحقق من خلالها للدول المعنية عائد اقتصادي، وهو ذلك العائد الصافي الذي يقدر في ضوء عناصر الإنتاج التي تخصصها الدولة، وفي ضوء قدراتها ومزاياها التنافسية وبالتالي فإن تباين العوائد الصافية للدول المعنية أمر وارد ضمن علاقات المشاركة الاقتصادية الدولية.

من ثم تتضح أهمية إدارة الفرص والتحديات الناشئة عن المشاركات الاقتصادية الدولية على مستوى الاقتصاديات الوطنية، وبصفة خاصة في حالة الدول النامية بسبب قلة مواردها الذاتية من رأس المال، حتى يمكنها التوصل إلى مشاركات تعبر عن طموحاتها في التنمية.

وتواجه الحكومات العديد من المشكلات في إدارة تلك الفرص والتحديات، لعل من أهمها ظاهرة تشابك الفرص والتحديات الناشئة عن المشاركة بدرجة وثيقة، وخضوعها في تقويمها لعنصر التقدير الشخصي إلى حد كبير، من ثم فإن إدارة تلك المشاركات ينطوي على قدر كبير من الاختيار والمفاضلة من أجل تعظيم الفرص وتقليل التحديات الناشئة عنها.

فعلى سبيل المثال يمكن تفسير السماح للشركات العالمية بإعادة معظم أرباحها إلى اوطانها بأنه إثراء على حساب الدولة المضيفة، ومن منظور مختلف يمكن تفسير قيام تلك الشركات بإعادة استثمار أرباحها أو زيادة استثماراتها محليا بأنه اتجاه نحو الأنشطة الاحتكارية التى تضر بالدولة المضيفة.

ايضا من الأمثلة التى تؤكد لهمية عنصر التقدير الشخصى فى تقويم فرص وتحديات الاستثمارات الأجنبية، انه إذا دفعت الشركات العالمية أجورا أقل من المعدلات المحلية يمكن اعتبارها مستغلة للأيدى العاملة المحلية، وإذا دفعت أجورا أعلى من متوسط الأجور السائدة بالدولة المضيفة، يمكن اعتبارها مصدر تهديد للشركات المحلية.

وبالطبع لا يكفى استخدام عنصر التقدير الشخصى فى تقويم وإدارة فرص وتحديات المشاركة الاقتصادية الدولية، حيث أن الأمر يتطلب بالإضافة إلى ذلك تطبيق سياسات فعالة للمشاركة- خاصة فى حالة الدول النامية - تعكس العديد من العناصر والشروط الموضوعية اللازم توافرها فى تلك المشاركات.

وبصفة عامة فإنه يتعذر إزالة كافة أسباب ومظاهر الخلاف بين الأطراف المعنية ضمن علاقات المشاركة، فالدول المضيفة لكى تحقق أكبر قدر ممكن من المنافع فإنها تحاول فرض شروط معينة على الشركات متعددة الجنسيات لكى تزيد من فرص التوظيف والمساهمة فى تنمية الموارد البشرية، والقيام بسلسلة من البحوث والتطوير فى مجالات الإنتاج والبيع وتشجيع المشاركة الوطنية فى الاستثمار وتنمية الموارد المحلية واستغلالها وتحسين المنتجات وزيادة الصادرات والحد من الواردات.

اما الشركات متعددة الجنسيات فهى تطلب من ا لدول المضيفة الحد من الإجراءات البيروقراطية، وتوفير كافة الخدمات المرتبطة بالبنية الأساسية، وتحسين الشروط والقوانين الخاصة بالعمل، وتخفيض الرقابة على النشاط الإنتاجى والتسويقى وغيرها من الأنشطة هذا بالإضافة إلى السماح بالتملك المطلق لمشروعات الاستثمار.

وإذا نظرنا إلى المتطلبات أو الشروط السابقة كنموذج محتمل لتوقعات أطراف المشاركة، فإن ضيق أو اتساع فجوة توقعات الأطراف المعنية يتوقف إلى حد كبير ليس فقط على أهداف وتوقعات كل طرف تجاه الطرف الآخر، ولكن أيضا على درجة الفهم المتبادل لطبيعة المصلحة المشتركة فيما بينهم، واستعدادهم لتقديم بعض التنازلات.

4- الاعتماد الاقتصادى المتبادل ودوره فى تعميق نظرية المشاركة الدولية :

لعل تحرير التجارة الدولية وتزايد حرية انتقال رؤوس الأموال الدولية على وجود الثورة التكنولوجية والمعلوماتية قد ساعد بشكل كبير على الترابط بين أجزاء العالم وتأكيد عولمة الأسواق، وبالتالى يتجه النظام الاقتصادى العالمى الجديد فى ذلك إلى إسقاط حاجز المسافات بين الدول والقارات مع ما يعنيه ذلك من تزايد احتمالات وإمكانيات التأثير والتأثر المتبادلين وإيجاد نوع جديد من تقسيم العمل الدولى الذى يتم بمقتضاه توزيع العملية الإنتاجية الصناعية بين أكثر من دولة بحيث يتم تصنيع مكونات أى منتج نهائى فى أكثر من مكان واحد، وتشير هذه الاتجاهات إلى تغير موازين القوة الاقتصادية وتطرح معايير جديدة لهذه القوة تلخصت فى السعى إلى اكتساب الميزة التنافسية للأمم فى التسعينات فى إطار إتجاه كل أطراف الاقتصاد العالمى إلى التنافسية، وبالتالى لم تعد الركيزة الأساسية للقوة والقدرة الاقتصادية هى الموارد الطبيعية بل أصبحت الركيزة الأساسية فى ذلك فى امتلاك الميزة والقدرة التنافسية فى المجال الدولى التى تدور حول التكلفة والسعر والإنتاجية والجودة وهو ما عمق الاتجاه نحو الاعتماد المتبادل.

وبالتالى كان من شأن كل هذه التغيرات هو زيادة درجة الاعتماد المتبادل Interdependence بين دول العالم المختلفة، وينطوى هذا المفهوم على معنى تعاظم التشابك بين البلاد المتاجرة، وأدى هذا التشابك إلى خلق علاقة فى اتجاهين بين كل بلد وآخر أو بين مجموعة وأخرى من البلاد، فإذا كانت التبعية الاقتصادية تنطوى على تأثير أحد الطرفين على الآخر، وبالتالى يكون أحدهما تابعا والآخر متبوعا فإن الاعتماد المتبادل يعنى وجود تأثير من كلا الطرفين على الآخر بحيث يكون كلاهما تابعا ومتبوعا فى نفس الوقت.

وقد ترتب على زيادة درجة الاعتماد الاقتصادى المتبادل ظهور آثار عديدة أصبحت من السمات الأساسية للنظام الاقتصادى العالمى الجديد فى الألفية التالية لعل من أهمها :

1/4- زيادة درجة التعرض : Exposure للصدمات الاقتصادية الوافدة من الخارج نظرا للارتفاع الكبير فى نسبة النشاط الاقتصادى المعتمد فى رخائه أو كساده على ما يحدث فى العالم الخارجى.

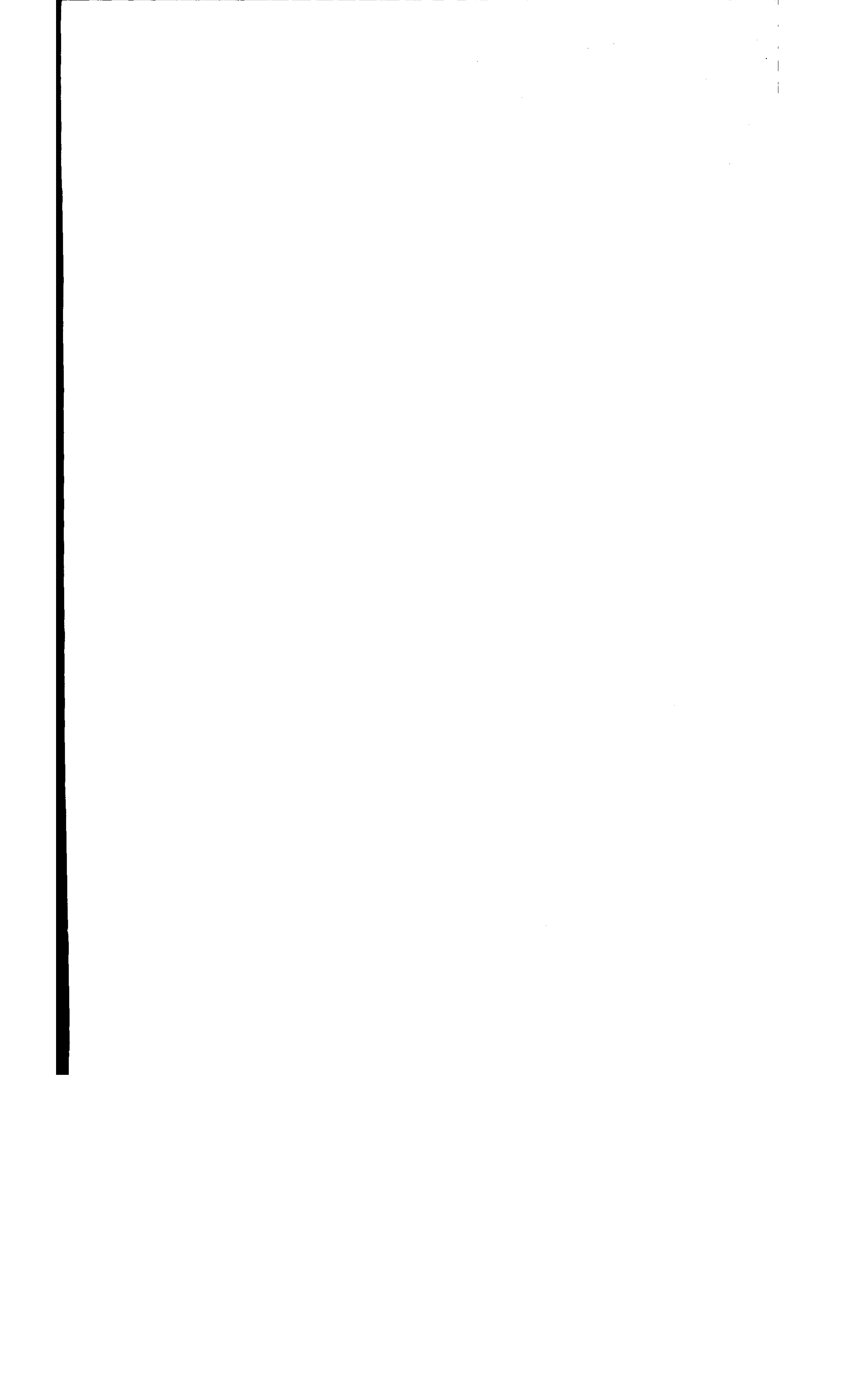
2/4- سرعة انتقال الصدمات الاقتصادية إيجابية كانت أو سلبية من ركن إلى آخر من أركان الاقتصاد العالمى.

3/4- تزايد أهمية الاقتصاد الدولى والتجارة الدولية كعامل محدد من عوامل النمو فى البلاد المختلفة.

4/4- أن السياسات الاقتصادية الداخلية للبلاد الصناعية الكبرى أصبحت ذات آثار تتجاوز حدودها وتترك بصماتها على اقتصاديات البلاد الأخرى، بل لقد أصبح من الصعب التمييز بين السياسات الاقتصادية الداخلية والسياسات الخارجية من حيث ما يتولد عنهما من آثار تقع على البلاد الأخرى.

الفصل الثانى

التكتلات الاقتصادية
واقتصاديات المشاركة الدولية



الفصل الثانى

التكتلات الاقتصادية
واقتصاديات المشاركة الدولية

تعد التكتلات الاقتصادية من أهم مستويات المشاركة الاقتصادية الدولية فى مجال العلاقات الاقتصادية الدولية فى القرن الحادى والعشرين، حيث اتجهت أنظار العالم صوب التكتلات فى محاولة للخروج من الأزمات الاقتصادية التى تعانى منها الاقتصاديات المتقدمة والاقتصاديات النامية على حد سواء، وكمحاولة لتدعيم مركزها فى النظام الاقتصادى العالمى الجديد.

وتأتى أوروبا الموحدة فى مقدمة هذه التكتلات حيث تضم 25 عضوا، ثم مجموعة النافتا التى تضم كل من الولايات المتحدة وكندا والمكسيك، كذلك فإن اليابان بدأت تتجه نحو التكتل الاقتصادى مع دول جنوب شرقى آسيا المعروفة باسم النمور الأربع مع احتمال اتساعها لكى تضم استراليا بحيث تقوم كتلة اقتصادية عملاقة فى حوض المحيط الهادى، وذلك بالإضافة إلى ظهور الصين باعتبارها إحدى القوى الكبرى التى سوف يكون لها تأثير كبير فى النظام الاقتصادى العالمى الجديد وخاصة إذا كان هناك احتمال أن تنضم الصين إلى اليابان فى تكتل مع دول شرق وجنوب آسيا.

ويثير ظهور التكتلات الاقتصادية على ساحة النظام الاقتصادى الدولى عدة تساؤلات تتعلق بمدى إمكانية قيام النظام الاقتصادى العالمى الجديد على أساس التعددية القطبية كبديل عن القطبية الثنائية، وتلقى الضوء بقوة على اقتصاديات المشاركة الدولية القائمة على تعمق مبدأ الاعتماد المتبادل فى مجال العلاقات الاقتصادية الدولية.

أولا : الاتحاد الأوروبى وتجربة التكتل الاقتصادى الأوروبى :

يمثل مشروع أوربا الموحدة محاولة لتحقيق أهداف معاهدة روما التى تضمنت فى ديباجيتها تصميم الدول الأوروبية على أن ترسى أسس اتحاد قوى ودائم بين شعوب أوروبا، وعزمها على توفير التقدم الاقتصادى والاجتماعى للبلدان المشتركة

عن طريق " العمل المشترك لإزالة الحواجز التى تقسم أوروبا". وفى سبيل تحقيق هذه الأهداف فإن السطور الأولى من المعاهدة أكدت على أن الجماعة سوف تجعل هدفها- عن طريق إنشاء سوق مشتركة والتقريب المتزايد للسياسات الاقتصادية للدول الأعضاء، تشجيع التنمية المتناسقة للأنشطة الاقتصادية فى الجماعة كلها والتوسع المتوازن والمستمر، والزيادة فى الاستقرار، والارتفاع المتزايد لمستوى المعيشة، وتحقيق علاقات أوثق بين الدول التى تنتمى إليها.

ومن ناحية أخرى فإن المشروع يتضمن فى ثناياه محاولة تجاوز العقبات التى وقفت فى طريق تحقيق هذه الأهداف خلال العقود الثلاثة التى تلت التوقيع على اتفاقية روما والتى أدت فى النهاية إلى استمرار الحواجز بين الدول الأعضاء وإن أخذت أشكالاً جديدة، كذلك فإن المشروع يواجه عقبات النمو الاقتصادى التى واجهت أوروبا وجعلتها تعانى من البطالة المزمنة، وتشتت جهود البحث العلمى، وتخلف الصناعة مقارنة بكل من الولايات المتحدة واليابان.

وسوف يتعرض التحليل لمشروع أوروبا الموحدة التى تمثلت فى الاتحاد الأوروبى باعتباره إحدى التكتلات الاقتصادية الكبرى التى سوف تساهم فى تحديد صورة النظام العالمى الاقتصادى الجديد من خلال تتبعه من خلال مجموعتين من المراحل هى :

(1) مراحل التكامل الاقتصادى الرأسى.

(2) مراحل التكامل الاقتصادى الأفقى.

مع إلقاء الضوء على السياسات الاقتصادية فى سياق الوحدة الأوروبية.

1- مراحل التكامل الاقتصادى الرأسى :

1/1- منظمة التعاون الاقتصادى الأوروبى :

يمكن إرجاع نشأة الاتحاد الأوروبى European Union فى التاريخ الحديث إلى عالم ما بعد الحرب العالمية الثانية، فقد كان لهذه الحرب وما صاحبها من دمار وإنهيار الفضل فى إعطاء دفعة قوية لفكرة الوحدة الأوروبية على أساس أن مفهوم المجتمع Concept Community كان هو الحل العملى لكثير من المشكلات التى واجهت الدول الأوروبية آنذاك.

وفى هذا الخصوص تجدر الإشارة إلى أن هناك مجموعتين من العوامل التى أسهمت فى إقناع الدول الأوروبية بأهمية بدء خطوات التعاون والتكامل على طريق الوحدة، ترتبط المجموعة الأولى بعدد من العوامل السياسية والتى يمكن بيانها على النحو التالى :

- إدراك أوربا لضعفها الذاتى نتيجة الدمار والحرب، وفقدانها لوضعها التاريخى القديم كمركز للمسرح العالمى، يضاف إلى ذلك تناقص وزن وأهمية الدول الأوروبية المسيطرة على عصبة الأمم، وظهور الولايات المتحدة الأمريكية كقائد قوى وبجانبها الاتحاد السوفيتى حيث أصبحت أوروبا مسرحاً للتهديدات بين الجانبين.
- إقتناع الدول الأوروبية بالشعار الذى يدعو إلى تجنب الحرب مرة ثالثة، حيث كانت أوروبا هى المحارب الرئيسى والخاسر الرئيسى فى الحربين العالميتين.
- الرغبة الجادة لدى الدول الأوروبية فى عالم أفضل، أكثر حرية، أكثر عدلاً، تدار فيه العلاقات الاقتصادية الدولية بطريقة أكثر تنظيماً.

بينما ترتبط المجموعة الثانية من العوامل بالجوانب الاقتصادية التى أسهمت فى إرساء فكرة التكامل والتى يمكن إيجازها فى النقاط التالية :

- التحول التدريجى للقارة الأوروبية من قارة دائنة إلى قارة مدينة، وظهور بوادر ضعف الدول الأوروبية، وتدهورها الصناعى عقب الحرب العالمية الثانية.
- ازدهار فكرة حرية التجارة، واستقرار نظرية مزايا الإنتاج الكبير واكتسابها أرضاً صلبة، والتطور الواضح للفكر الكلاسيكى، حيث بدأت الدول الأوروبية تقتنع بفكرة التكامل الاقتصادى وتحاول تحقيقها بصورة أكثر فاعلية.

وعلى الرغم من أن التحليل المتقدم يوحى بأن فكرة التعاون والوحدة الأوروبية قد نبعت من أوروبا ذاتها، إلا أنه لا يمكن إغفال دور الولايات المتحدة فى دفع هذه الفكرة إلى حيز الوجود، فقد خرجت الولايات المتحدة من الحرب العالمية الثانية وقد زادت قدراتها الإنتاجية حتى عجز سوقها المحلى عن استيعاب فائض الإنتاج، ولم يكن فى مقدرة العالم الخارجى استيراد هذا الفائض لما تعانيه غالبية الدول من انهيار اقتصادى، وعدم توافر العملات الأجنبية اللازمة لعمليات الاستيراد، الأمر الذى حدا بالولايات المتحدة إلى الاتجاه نحو أوروبا فى محاولة لتوسيع أسواقها الخارجية.

وفى ظل هذه الظروف عرض جورج مارشال G. Marshall وزير خارجية الولايات المتحدة فى خطابه فى جامعة هارفارد بتاريخ 5 يونيو 1947 خطة مضمونها تقديم الولايات المتحدة مساعدات مالية للدول الأوروبية، شريطة أن تقوم دول أوربا بوضع إطار للتعاون الوثيق فيما بينها لحل المشكلات التى تواجهها، وكان لإصرار الولايات المتحدة على ضرورة أن تقوم أوروبا بالاعتماد على نفسها واستخدام مواردها المتاحة على أكمل وجه أثر فى وضع الدول الأوروبية على أول طريق التعاون، وبدء التفكير فى إلغاء العوائق على التبادل الحر للسلع.

وبناء على دعوة الولايات المتحدة لنعقد مؤتمر الدول الأوروبية فى باريس فى شهر يوليو عام 1947، وقد أسفرت المفاوضات عن إنشاء منظمة التعاون الاقتصادى الأوروبى Organization for European Economic Cooperation والتى يرمز لها إختصارا بـ OEEC. وقد ساهم إنشاء هذه المنظمة فى وضع الدول الأوروبية على أول طريق التعاون والوحدة وذلك بالرغم من إفتقاد هذه المنظمة لسلطة فوق القوميات Supra-National Authority والتى حاول البعض إضفاءها عليها.

وكان من أثر قيام هذه المنظمة زيادة التجارة الخارجية بين الدول الأعضاء خلال الفترة 1949-1955 بنسبة 97٪، وزيادة صادراتها إلى الدول الأخرى غير الأعضاء بنسبة 60٪، واتسع نطاق التصدير للولايات المتحدة، وزاد الإنتاج الصناعى بنسبة 65٪.

واعتبارا من نهاية سبتمبر 1961 تغير اسم المنظمة إلى " منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية" Organization for Economic Cooperation and Development ويرمز لها اختصارا بـ OECD وذلك بعد دخول الولايات المتحدة وكندا كأعضاء أصليين فى عام 1950.

2/1-مرحلة إنشاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية :

European Economic Community "EEC"

لعله من المفيد فى البداية تحديد المعنى الخاص بكل من الإصطلاحات الآتية:

- الجماعة الأوروبية The European Community.
- الجماعات الأوروبية The European Communities.

فاصطلاح الجماعة الأوروبية The European Community إنما يطلق على التنظيم الأوروبى المنبثق عن المعاهدات المنشئة للجماعات الأوروبية الثلاث، مضافاً إليها مجال التعاون السياسى بين دول الجماعة الإثنى عشر والذى تم استحداثه فى مطلع السبعينيات.

أما اصطلاح الجماعات الأوروبية The European Communities فيشتمل على التنظيمات التكاملية الثلاث الآتية :

- الجماعة الأوروبية للفحم والصلب European Coal and Steel Community والتى يرمز لها إختصارا بـ ECSC، والتى أنشئت بمقتضى معاهدة باريس The Treaty of Paris الموقعة فى 18 أبريل عام 1951.
- الجماعة الإقتصادية الأوروبية European Economic Community التى يرمز لها إختصارا بـ EEC والتى أنشئت بمقتضى معاهدة روما Treaty of Rome فى 25 مارس عام 1957.
- الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية European Atomic Energy Community "EAEC" والتى يطلق عليها إختصارا اليوراتوم Euratom والتى أنشئت بمقتضى معاهدة روما Treaty of Rome فى 25 مارس عام 1957.

وجدير بالذكر أن المادة (6) من معاهدة ماستريخت The Treaty of European Union قد غيرت اسم الجماعة الاقتصادية الأوروبية European Economic Community إلى الجماعة الأوروبية European Community، وتميل جميع الإصدارات الرسمية للأجهزة التنظيمية للجماعة الأوروبية إلى إستخدام اصطلاح الاتحاد الأوروبى European Union على اعتبار أن الاتحاد هو أعلى درجات التكامل الاقتصادى، وهو الاصطلاح الذى سوف يستخدم فى هذه الدراسة.

معاهدة باريس وإنشاء الجماعة الأوروبية للفحم والصلب :

يعتبر حجر الأساس للجماعة الاقتصادية الأوروبية EEC ما أعلنه روبرت شومان R. Schuman وزير الخارجية الفرنسى فى 9 مايو عام 1950، حيث نادى

بصفة مبدئية بإقامة اتحاد للفحم والصلب بين فرنسا وألمانيا الاتحادية تحت إشراف سلطة عليا فى إطار منظمة إقليمية، على أن تنضم إليها الدول الراغبة فى ذلك.

وقد ظهرت فكرة إيجاد سوق مشتركة للفحم والصلب كنتيجة لاعتبارات عدة يمكن إيجازها فى النقاط التالية :

- كانت ألمانيا تشكل تهديدا خطيرا للسلام فى أوروبا، وكان من الحماقة أن يتم فرض قيود من جانب واحد على ألمانيا، ومن ثم فالطريق الصحيح للخروج من هذا المأزق هو تقييد ألمانيا سياسيا واقتصاديا فى إطار تأسيس وحيد للعلاقة بين مجموعة من الدول الأوروبية.
- توحيد قطاعين هامين من قطاعات الصناعة فتنشأ لهما سوق مشتركة تكون التجارة فيها بمنأى عن القيود الكمية والضرائب الجمركية بين الدول الأعضاء، وتحقيق المنافسة الحرة ومقاومة الاحتكارات فى هذين القطاعين وتنسيق الإنتاج فيما بينهما.
- السيطرة على صناعات الفحم والصلب، ومن ثم تجنب خطر الحرب لأنه لا يمكن اللجوء إلى الحرب إلا فى وجود الصلب، ولا يمكن الحصول على لاصلب إلا عن طريق الحديد والفحم.
- أن الوحدة الاقتصادية فى قطاعين هامين سيكون لها أثر كبير بالنسبة للاتحاد الاقتصادى الشامل فى المستقبل.

وبعد سلسلة من المحادثات بين الدول الراغبة فى الإنضمام عقد مؤتمر باريس فى 20 يونيو عام 1950، واستمرت المفاوضات حوالى تسعة أشهر حتى تم إقرار الصيغة النهائية، ووقع ميثاق الجماعة الأوروبية للفحم والصلب فى 18 أبريل 1951، ودخلت حيز التنفيذ فى 23 يوليو 1952، وقد قامت الجماعة الأوروبية للفحم والصلب على هدى من أربعة مبادئ رئيسية يمكن اشتقاقها من إعلان شومان Shuman Declaration وهى :

- التعاون بين المنظمات.
- المؤسسات فوق القومية.
- إستقلالية مؤسسات الاتحاد.
- المساواة بين الدول.

وقد أسفرت إقامة السوق المشتركة للفحم والصلب عن نتائج جوهرية من أهمها :

- إلغاء القيود الكمية بالنسبة للمنتجات الخاصة بقطاعى الفحم والصلب فى الدول الست المنشئة.
- إغلاق المناجم غير المجزية وإدخال الأساليب الحديثة فى المناجم، وحل الاحتكارات فى ميدان الفحم، والقضاء على سياسة التميز التى كانت متبعة.
- إلغاء الإزدواج فى الأسعار.
- ادت الاستثمارات طويلة الأجل إلى زيادة الإنتاج، وكذلك تم تخفيض الإعانات التى كانت تمنح للمنتجين تدريجيا.
- زادت المبادلات التجارية بين الدول الأعضاء فى المدة من سنة 1952 إلى سنة 1956 فى منتجات الحديد والصلب بنسبة 169٪ وفى منتجات الفحم بنسبة 42٪.

معاهدة روما وإنشاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية :

European Economic community "EEC"

على اثر النجاح الذى حققته الجماعة الأوروبية للفحم والصلب ECSC قدم وزراء خارجية الدول الست الأعضاء فى يونيو عام 1956 مدخلاً جديداً للوحدة الأوروبية يستهدف توسيع نطاق الوحدة الأوروبية ليشمل كافة السلع والخدمات المتبادلة.

وإذا حاولنا إلقاء الضوء على إحتياجات الدول الأعضاء خلال تلك الفترة، ورغبتهم فى توسيع نطاق التكامل الاقتصادى فإنه يمكن القول بأن هذه الدول جميعاً قد اجتمعت على هدف مشترك، وإن إختلفت حاجات كل منها كما سوف يتضح من العرض التالى :

- **ألمانيا الاتحادية** : كانت ألمانيا الاتحادية فى هذه الفترة مستقلة اقتصادياً عن باقى الدول الأوروبية، وكان إنشاء السوق الأوروبية يمثل بالنسبة لها سوقاً أكثر امناً يقلل من خطر إعتمادها على التجارة الخارجية، وتدلنا مؤشرات التجارة الألمانية مع غيرها من الدول الأعضاء فى الإتحاد الأوروبى على حجم الفوائد الاقتصادية

الهائلة الناتجة عن انضمامها للسوق الأوروبية، فقد ارتفعت نسبة صادراتها إلى دول الاتحاد الأوروبى إلى إجمالى حجم تجارتها الخارجية إلى العالم ككل من 27٪ إلى 48٪ حتى الآن.

- **فرنسـا** : كان وجود مجتمع إقتصادى يحتوى ألمانيا بمثابة تعبير سياسى عن ميلها للإصلاح، ورغبتها فى إقرار السلام فى أوروبا، يزيد على ذلك أن عضويتها فى الاتحاد الأوروبى سوف توفر لها فرصة طيبة لإحداث توسع صناعى تحتاجه فرنسا، بالإضافة إلى ذلك يعتبر تحقيق المنطقة التجارية الأوروبية الكبرى طريقاً حيوياً لإيجاد سوق للمنتجات الزراعية لفرنسا.
- **بلجيكا** : كانت بلجيكا مثل ألمانيا تعتمد بكثافة على التجارة الخارجية، ومن ثم تحتاج إلى تأمين أسواقها الخارجية، وبالتالى فإن فكرة السوق الموحدة هى فكرة جذابة من الوجهة الاقتصادية.
- **إيطاليـا** : بدأت إيطاليا خلال تلك الفترة إنتهاج سياسة التصنيع، ومن ثم تعتبر السوق الأوروبية المخططة فرصة كبيرة تمكن إيطاليا من تحقيق النمو اللانهائى لها، يضاف إلى ذلك أن المساعدات المالية الإقليمية التى يوفرها الاتحاد الأوروبى للأقاليم والمناطق المتخلفة تعتبر فرصة طيبة لإيطاليا لتنمية مناطقها المتخلفة، والمساعدة على تخفيض مستوى البطالة داخلها.
- **هولنـدا** : كان لدى هولندا إيمان بأن الإنضمام إلى التكامل الأوروى سوف يعطى دفعة كبيرة للعملية التصنيعية، ويفتح أمامها مجالات كبيرة للنمو فى المستقبل.
- **لوكسمبورج** : ظلت لوكسمبورج لسنوات طويلة تحت رحمة المنافسة من جانب جيرانها من الدول الكبرى، وظهر التكامل الأوروبى ليجسد لها طريق الأمان السياسى والاقتصادى.

وبالتوفيق بين هذه الاهتمامات تصبح الوحدة الأوروبية طريقاً منطقياً يجب أن يبدأ تنفيذها من حيث انتهى الاتحاد الأوروبى للفحم والصلب، هذا وقد وجدت سياسة الحكومات الأوروبية تأييداً عاماً ليس فقط بسبب المزايا الاقتصادية التى أشرنا إليها، ولكن أيضاً بسبب رغبة الحكومات الأوروبية فى أن يسود السلام والأمان أوروبا.

وقد عقدت الدول الست أعضاء الجماعة الأوروبية للفحم والصلب اجتماعاً فى مدينة مسينا بإيطاليا لبحث الجوانب المختلفة للوحدة الأوروبية، وتم إنشاء لجنة لدراسة الاقتراحات اللازمة لإستكمال عناصر التكامل الأوروبى برأس هذه اللجنة وزير خارجية بلجيكا "بول هنرى سباك" والذى قدم تقريرا عرف باسم "تقرير سباك" Spaak Report، وأشار إلى إمكانية تحقيق الأهداف المقترحة، وإنشاء هيئتين جديدتين، وذلك على أساس أن تقوم الدول الأعضاء بتحرير التجارة فيما بينها لزيادة القدرة الاستيعابية للأسواق على نحو يتواءم مع ظروف الإنتاج الجديدة، واستشهد التقرير فى هذا الخصوص بالولايات المتحدة والنجاح والتقدم الذى حققته فى ظل نظام جماعى موحد.

وفى مايو عام 1956 عقد اجتماع وزراء خارجية الدول الست فى مدينة البندقية لبحث تقرير سباك، وعلى الرغم من بعض الخلافات التى دارت حول الأهمية النسبية للجماعة الأوروبية للطاقة الذرية أو السوق المشتركة فقد اعتبر التقرير صالحاً فى مجموعه لوضع مشروع المعاهدة المطلوبة.

وبعد عدة مباحثات عقد اجتماع فى روما فى مارس عام 1957 بين الدول أعضاء الاتحاد الأوروبى للفحم والصلب أسفر عن عقد معاهدتين :

- المعاهدة الأولى : وتقضى بإنشاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية.

European Economic Community "EEC".

- المعاهدة الثانية : وتقضى بإنشاء الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية.

European Atomic Energy Community "EAEC"

والتى يطلق عليها اختصارا اليوراتوم **Euratom**.

وفيما يخص إنشاء الاتحاد الأوروبى، لم تكن أهداف معاهدة روما جديدة فى جوهرها حيث تتعلق بالأهداف العامة التى تستهدف تحقيقها مختلف السياسات الاقتصادية وهى :

- إحداث تنمية متوازنة للأنشطة الاقتصادية.
- النمو المستمر والمتوازن.
- تعزيز درجة الاستقرار.
- رفع مستوى المعيشة.
- توثيق العلاقات بين الدول الأعضاء.

وقد وضعت معاهدة روما الأسس الضرورية التى تكفل تحقيق تلك الأهداف، وهذه الأسس هى :

- إلغاء الضرائب الجمركية والقيود الكمية على الصادرات والواردات، وكذلك إلغاء الإجراءات الأخرى ذات الأثر المماثل.
- وضع تعريفة جمركية مشتركة إزاء العالم الخارجى.
- إلغاء العقوبات المفروضة على إنتقال الأفراد والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول الأعضاء.
- وضع سياسة زراعية مشتركة.
- إنشاء نظام يكفل عدم المساس بحرية المنافسة داخل السوق المشتركة.
- تنسيق السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء، وتصحيح الخلل فى موازين المدفوعات.
- التقارب بين التشريعات المحلية على نحو يضمن حسن سير العمل داخل السوق.
- إنشاء صندوق اجتماعى أوروبى بغرض تحسين إمكانيات التشغيل والمساهمة فى رفع مستوى المعيشة.
- إنشاء بنك الاستثمار الأوروبى بغرض خلق رأس المال اللازم لدفع عجلات النشاط الاقتصادى.
- ربط دول وأقاليم ما وراء البحار بالاتحاد الأوروبى بغرض زيادة التبادل التجارى ودفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية المشتركة.

تحقيق مرحلة الاتحاد الجمركى :

أحد الأسس المهمة التى نصت عليها معاهدة روما تحقيق الوحدة الجمركية ووحدة السياسة التجارية، وفى هذا الخصوص فقد تقرر تحديد فترة إنتقالية تمتد إثنى عشر عاما تبدأ من أول يناير 1958 وتنتهى فى 31 ديسمبر 1969، يتم خلالها رفع القيود المفروضة على حركة السلع، كما يتم وضع أسس التنسيق بين السياسات المحلية للدول الأعضاء فى مواجهة سائر دول العالم، وتنقسم هذه الفترة الإنتقالية إلى ثلاث مراحل مدة كل منها أربع سنوات.

وقد تقرر أن تقوم كل دولة بتخفيض ضرائبها الجمركية على السلع المتبادلة، على أن يبدأ أول تخفيض فى أول يناير 1959، وقد تقرر التخفيض الأول بـ 10٪، يليه تخفيض آخر بنسبة 10٪ بعد سنة ونصف، ثم يتبعه تخفيض ثالث بنسبة 10٪ فى نهاية المرحلة الأولى والتى تنتهى فى 31 ديسمبر 1961 بحيث تتوافر فى هذا التاريخ الشروط اللازمة للدخول فى المرحلة الثانية، وقد تم ذلك بالفعل.

وكان أداء الدول الأعضاء فى المرحلتين الثانية والثالثة أكثر نجاحا، ففى نهاية ديسمبر 1963 كان قد تم إلغاء 40٪ مما هو مستهدف على أساس مستوى التعريفات السائد فى عام 1957، وفى أول يناير 1966 بلغت نسبة التخفيضات 80٪ بينما كان المستهدف تحقيقه 60٪ فقط، وبحلول منتصف عام 1968 تم إلغاء جميع القيود الجمركية على التجارة البينية للدول الأعضاء، وفيما يخص القيود الكمية فقد تم إلغاؤها بأسرع من التعريفات الجمركية، وفى عام 1959 تحولت كافة حصص الاستيراد للدول الأعضاء إلى حصص جماعية مما يعنى عدم وجود تمييز بالنسبة للدول الأعضاء، وفى نهاية عام 1961 نجحت الدول الأعضاء فى إلغاء كافة القيود الكمية على التجارة البينية.

الصفة الأخيرة المميزة للاتحاد الجمركى هى التعريفة الجمركية المشتركة Common External Tariff ، وتقضى معاهدة روما بفرض تعريفة جمركية موحدة على الواردات من الدول غير الأعضاء، ويتم حسابها على أساس المتوسط الحسابى للتعريفات التى كانت سائدة فى أول يناير 1957.

وبعد إلغاء جميع القيود على التبادل التجارى بين الدول الأعضاء فى الاتحاد ووضع تعريفة جمركية موحدة إزاء العالم الخارجى بدأت خطوات إحلال التجارة الفردية والعلاقات التجارية للدول الأعضاء بسياسة تجارية موحدة، ولعل أهم مظهر للسياسات التجارية الموحدة هو أن الاتفاقات التجارية مع الدول الأخرى غير الأعضاء تتم بينها وبين السوق المشتركة باعتبارها وحدة تجارية، فمجلس الوزراء هو الذى يرخص بإجراء المفاوضات، ويأذن للجنة التنفيذية بالقيام بها.

النظام النقدى الأوروبى : European Monetary System

بعد مضى عشرة أعوام على إنشاء الاتحاد الأوروبى قرر المجلس الأوروبى فى اجتماعه فى "لاهاى" فى نوفمبر 1969 تشكيل لجنة تكون مهمتها وضع خطة تستهدف تحقيق الوحدة النقدية الأوروبية بصورة تدريجية، يرأس هذه اللجنة رئيس وزراء لوكسمبورج بيير ورنر P. Werner

وقد وضعت اللجنة تقريرا مفصلاً بالخطوات الضرورية لتحقيق الوحدة النقدية، وأكد التقرير على الحاجة إلى مواصلة عملية التكامل والإندماج من كافة الجوانب المالية والنقدية والاقتصادية، وأكد أيضا على أن مفهوم الوحدة النقدية يقتضى نقل بعض الإختصاصات القومية فى المسائل النقدية إلى هيئة مستقلة تتمتع بسلطة فوق القوميات Supra National Authority، مع وضع نظام مشترك للبنوك المركزية لدول الاتحاد الأوروبى.

وقد عرض تقرير لجنة ورنر على اللجنة الأوروبية، ثم على مجلس وزراء الاتحاد الأوروبى، وتم إقراره فى فبراير عام 1971، وحدد التقرير سبع خطوات يتم تنفيذها لفترة تمتد من 7-10 سنوات، بحيث يأتى عام 1980 وتكون أسعار صرف عملات الدول الأوروبية قد ثبتت بشكل لا رجعة فيه، ويتم إنشاء الاحتياطى النقدى الأوروبى وسوف يتم ذلك على ثلاث مراحل على النحو التالى :

- **المرحلة الأولى** : تبدأ فى أول يناير عام 1970 وتستمر لمدة ثلاث سنوات وتتضمن:

- تضييق نطاق تقلبات أسعار الصرف فيما بينها ليصبح 0.6٪ بصرف النظر عن التقلبات النقدية للدول الأخرى، مما يعنى أن البنوك المركزية للدول الأعضاء سوف تتدخل للاحتفاظ بالحدود المقررة فى أسواق الصرف، بحيث تصبح عملات

الدول الأعضاء قابلة للتحويل فيما بين بعضها البعض دون تقلبات وبنسب ثابتة، بعبارة أخرى يكون حد التقلبات المسموح به أقل من الحد الأدنى الذى نصت عليه إتفاقية بريتون وودز.

- تنسيق السياسات الضريبية، والمعالم الرئيسية للميزانية، ويتحقق ذلك بالإجتماع الدورى لوزراء المالية.
- إلغاء القيود على حركات رؤوس الأموال، مع إتخاذ موقف موحد فى العلاقات النقدية الدولية، وبخاصة مع صندوق النقد الدولى.

- **المرحلة الثانية :** ويستغرق تنفيذ هذه المرحلة خمس سنوات، يتم خلالها إنشاء الصندوق الاحتياطى المشترك، وينتقل إليه جزء من إحتياطيات النهب والعملات الأجنبية.

- **المرحلة الثالثة :** سوف يكون للظروف الاقتصادية فى الاتحاد الأوروبى والدول الأخرى دورا فى تحديد نطاق وخطوات العمل فى هذه المرحلة، وأيضاً سوف يكون للشروط التى تحكم إنضمام الدول الطالبة لعضوية الاتحاد الأوروبى فى ذلك الوقت دور فى تحديد خطوات العمل، على أن تنتهى هذه المرحلة فى عام 1980.

ونتيجة للفوضى التى عمت أسواق الصرف العالمية فى أغسطس عام 1971 إثر إعلان الولايات المتحدة وقف قابلية تحويل الدولار إلى ذهب لم تستطع الدول الأعضاء تنفيذ الخطة، وعلى إثر ذلك بدأت المشاورات بين الدول العشر الأعضاء فى صندوق النقد الدولى بروما بتاريخ 30 نوفمبر عام 1971 لتبحث عن مخرج لهذه الأزمة، والبحث فى سبل العودة مرة أخرى إلى نظام يحد من تقلبات أسعار الصرف.

وفى 18 ديسمبر عقد اجتماع وزراء مالية ومحافظو البنوك المركزية لمجموعة الدول العشر اجتماعاً فى معهد السميثونيان فى واشنطن، وتمكنت هذه الدول من التوصل والتوقيع على إتفاقية عرفت باسم مكان الاجتماع وأطلق عليها بالتالى "اتفاقيات السميثونيان" Smithsonion Agreements. وتستهدف هذه الاتفاقية إيجاد الطرق الملائمة لإنهاء أزمة النظام العالمى.

وفى هذا الخصوص إنتهجت الدول أعضاء الاتحاد الأوروبى ترتيبات نقدية جديدة التزاماً بالأخذ بنظام أسعار صرف السميثونيان المركزية، واصطلح على تسمية هذه الترتيبات بإسم ترتيبات " الثعبان الأوروبى داخل النفق The European Snake in The Tunnel " ويتكون نظام الثعبان الأوروبى داخل النفق من المكونات الثلاث الآتية :

- **جدران النفق الأوروبى :** وتتكون من سعرى صرف العملتين الأوربيتين تجاه الدولار، ويمثل الجدار الأعلى حد التقلبات الأقصى 2.25٪، أما الجدار الأسفل فهو عبارة عن التقلبات الدنيا المسموح بها بمقدار 2.25٪ ويتضمن ذلك بالطبع اتساع نطاق تقلبات الأسعار للعملات الأخرى إزاء بعضها البعض ليصل بمضى الوقت 9٪.
- **العملة الوسيطة وهى الدولار الأمريكى :** حيث يتم تقويم كل عملة أوروبية بهذه العملة الوسيطة طبقاً لسعر الدولار المركزى مقابل الذهب والذى حددته إتفاقيات السميثونيان بمقدار 38 دولارا لأوقية الذهب الواحدة.
- **الثعبـــــان :** ويتمثل فى سعر صرف أقوى عملة أوربية (المارك الألمانى)، وسعر صرف أضعف عملة أوروبية (الليرة الإيطالية).

واتفق على أن تتدخل البنوك المركزية للدول الأعضاء فى أسواق صرف عملاتها الوطنية من خلال قيام كل بنك مركزى ببيع وشراء عملات الدول الأوروبية مقابل عملته الوطنية، وتتم تسوية الأرصدة المتراكمة من جراء عمليات التدخل فى أسواق الصرف الوطنية على أساس الطريقة التى تتكون منها الاحتياطيات النقدية الدولية للدولة العضو المدينة.

ولم تدم حالة الاستقرار التى نعمت بها التنظيمات النقدية الأوروبية الجديدة، فمع اضطراب أسواق المال الدولية، وتدهور سعر صرف الجنيه الاسترلينى نتيجة لعمليات المضاربة، الأمر الذى دعا السلطات النقدية البريطانية إلى تعويم الجنيه الإسترلينى فى يونيو 1972، وأيضاً إنخفضت أسعار الليرة الإيطالية والكرون الدانماركى، الأمر الذى أدى فى النهاية إلى انهيار نظام الثعبان داخل النفق.

وقد استمر العمل بالنظام خلال الفترة 1973-1979 وهى الفترة التى سبقت بدء العمل بالنظام النقدى الأوروبى وذلك بالنسبة للدول التى تتصل بروابط

إقتصادية ومالية وثيقة مع ألمانيا، ولكن ذلك لا يعنى إستئناف حقيقى لمسيرة التكامل النقدى الأوروبى.

وعلى الرغم من أن المحاولات التى كانت تستهدف إحياء فكرة التكامل النقدى الأوروبى تعرضت جميعها لانتقادات حادة من جانب السلطات النقدية الأوروبية، فقد شهدت الفترة (1977-1978) اتفاق الزعماء السياسيين فى فرنسا وألمانيا على ضرورة إعادة بعث عملية التكامل النقدى الأوروبى، الأمر الذى أعطاها دفعة كبيرة، وبالفعل تم الاتفاق على إنشاء النظام النقدى الأوروبى فى 13 مارس 1973، حيث اتفقت الدول الأعضاء فى الاتحاد الأوروبى (عدا المملكة المتحدة) على إصدار وحدة النقد الأوروبية European Currency Unit، وهى عبارة عن عملة نقدية تتخذ كأساس لتحديد الأسعار الرسمية لعملاتها، بالإضافة إلى اعتبارها مؤشرا لمعدلات التغير فى أسعار العملات تجاه بعضها البعض، واستخدامها أيضا كوحدة محاسبية لتسوية المستحقات بين الدول الأعضاء.

• المظاهر الأساسية للنظام النقدى الأوروبى :

European Monetary System.

يمكن بلورة المظاهر الآتية للنظام النقدى الأوروبى.

* آلية لأسعار الصرف. **Exchange Rate Mechanism "ERM"**
* إنشاء وحدة النقد الأوروبية. **European Currency Unit "ECU"**
* صندوق النقد الأوروبى. **European Monetary Fund "EME"**
* آليات للإئتمان.

★ آلية لأسعار الصرف :

يكمن الهدف وراء وضع آلية سعر الصرف Exchange Rate Mechanism "ERM" فى خلق ما أطلق عليه اصطلاحا منطقة استقرار نقدى، وهى تعتبر محور النظام النقدى الأوروبى، وتقوم على دعامتين أساسيتين : الدعامة الأولى إنشاء سعر صرف مركزى بين عملات الدول الأعضاء فى الاتحاد الأوروبى،

مع السماح لعملات الدول الأعضاء الوطنية بالتقلب فى الحدود 2.25٪ حول سعر الصرف المركزى، وقد تم السماح لليرة الإيطالية بالتقلب فى حدود 6٪، وفى مرحلة ثانية يستهدف النظام تقليل هوامش التقلبات من 2.25٪ إلى 1.5٪، أما الدعامة الثانية فتقضى بألا يتم تعديل الأسعار المركزية إلا بإتفاق الدول أعضاء الاتحاد.

*** إنشاء وحدة النقد الأوروبية :**

يمثل اصطلاح وحدة النقد الأوروبية European Currency Unit "ECU" الاسم الجديد للوحدة الحسابية الأوروبية التى ظهرت فى عام 1975، ووحدة النقد الأوروبية هى عبارة عن سلة من العملات تتكون من كميات محدودة من كل عملة من عملات الدول الأعضاء فى الاتحاد، مع إعطاء أوزان نسبية للعملات تختلف بإختلاف الوضع الاقتصادى، واستقرار عملة كل دولة من الدول الأعضاء على أن تتم مراجعة هذه الأوزان مرة كل خمس سنوات.

والهدف الأساسى من وحدة العملة هو القيام بدور المنسق Denominator لعاملات التدخل التى يقوم بها البنك المركزى فى جهوده للحفاظ على السعر المركزى، فإذا انحرف سعر صرف الدولة العضو مقابل وحدة العملة أوروبية بعيدا عن السعر المركزى وجب على السلطات القيام بإجراءات لتصحيح الأوضاع، وبالإضافة للقيام بعمل الوسيط الذى تربط به العملات كان الهدف أيضا أن تكون وحدة العملة الأوروبية وسيلة لتصفية الحسابات بين البنوك المركزية.

وتصدر وحدة النقد الأوروبية عن طريق صندوق النقد الأوروبى مقابل احتياطى من الذهب أو الدولار، ولما لم ينشأ صندوق النقد الأوروبى رسميا فقد تم خلق وحدة العملة الأوروبية عن طريق ترتيبات المبادلة Swap بين البنوك المركزية.

وتستخدم وحدة النقد الأوروبية European Currency Unit فى ميزانية الاتحاد، وتسوية المدفوعات بين الدول الأعضاء وبعضها البعض، وبين الدول الأعضاء ودول اتفاقية لومى، أيضا تستخدم فى بنك الاستثمار الأوروبى، ومدفوعات السياسة الزراعية المشتركة، وبعيدا عن هذه الاستخدامات فهناك سوق خاص ومتنامى لوحدة النقد الأوروبية، فهى وحدة حقيقية فى المدفوعات الدولية وهى لا تأخذ شكل

عملة، ولكن هى وحدة حسابية، ومخزن للقيمة، ووسيط للتبادل، بعبارة أخرى تؤدى الوظائف التقليدية للنقود.

★ صندوق النقد الأوروبى :

يمثل صندوق النقد الأوروبى European Monetary Fund سلطة نقدية مركزية لها حق إصدار وحدات النقد الأوروبية للبنوك المركزية للدول الأعضاء، ويتطلب ذلك بطبيعة الحال توافر الاحتياطيات النقدية الدولية التى تتكون من الذهب والدولارات الأمريكية التى تسهم بها الدول الأعضاء فى الإحتياطيات النقدية الدولية، أيضا لابد من إعطاء الصندوق الصلاحيات الكافية لإدارة وتوجيه السياسات النقدية للاتحاد، مع إنشاء نظام للبنوك المركزية الأوروبية عن طريق ترتيبات المبادلة بين البنوك المركزية.

★ استحداث عدة صور لتسهيل التمويل لمعاونة الدول الأعضاء التى تواجه مشكلات عجز فى موازين مدفوعاتها مع دول أعضاء أخرى على دعم أسعار الصرف المركزية فى أسواق صرف عملاتها الوطنية، ووفقاً لنظام تسهيلات التمويل الأوروبية يتعهد أحد البنوك المركزية بتزويد باقى البنوك المركزية الوطنية بتسهيلات إئتمانية محدودة.

التراخى فى إستكمال مراحل التكامل الأوروبى :

على الرغم من النجاح الذى حققه الاتحاد الأوروبى حتى بداية السبعينيات فى تحقيق أهداف معاهدة روما The Treaty of Rome ، إلا أن مسيرته نحو تحقيق السوق الموحدة قد تعثرت خلال عقد السبعينيات، وحملت بدايات الثمانينات بوادر أزمتين واجههما الاتحاد الأوروبى، تتعلق الأزمة الأولى بفقدان الاتحاد الأوروبى للقدرة التنافسية الدولية Loss of Global Competitiveness، والتى يمكن قياسها بإنخفاض نصيب الاتحاد الأوروبى من حجم التجارة العالمية فى السلع الصناعية من 45٪ عام 1973 إلى 36٪ عام 1985، أما الأزمة الثانية فتشير إلى ركود عملية التكامل الاقتصادى والسياسى Stagnation of Political and Economic Integration.

ويمكن القول بأن هناك مجموعتين من العوامل التى تضافرت على نحو استباحت به الدول الأعضاء التحايل على مبادئ معاهدة روما، تتعلق المجموعة الأولى بالمناخ الدولى خلال السبعينيات وحتى بداية الثمانينيات والذى شهد حدوث مجموعة من الأزمات الدولية منها :

- انهيار النظام النقدى الدولى فى 15 أغسطس 1971، والذى أدى إلى عدم استقرار الأسواق العالمية.
- الصدمة البترولية الأولى فى اكتوبر 1973، وما تبعها من موجات تضخمية عالية للبطالة لتواجه الاتحاد الأوروبى ظاهرة عرفت اصطلاحاً بالتضخم الركودى Stagflation.
- المنافسة الحادة من جانب اليابان أولاً ثم الدول حديثة العهد بالتصنيع Newly Industrializing countries والتى يرمز لها اختصارا بـ "NICs"، فمع بداية الثمانينات حققت اليابان فائضاً فى ميزانها التجارى مع الاتحاد الأوروبى قدر آنذاك بـ 10 مليون دولار، وحققت الدول حديثة العهد بالتصنيع فائضاً قدر بـ 2.9 بليون وحدة نقد أوربية وصل فى عام 1987 إلى 6.7 بليون وحدة نقد أوربية.
- ظهور منافسين جدد من أوربا الشرقية Eastern Europe على الرغم من الستار الحديدى الذى فرض على هذه الدول لفترة طويلة.
- أزمة الطاقة العالمية، وما صاحبها من مشكلة تدوير الفوائض البترودولارية.
- أزمة التنمية العالمية وتحولها إلى أزمة للمديونية العالمية فى الثمانينيات.
- أزمة فائض الإنتاج Overproduction والتى ظهرت بشكل مغالى فيه فى بداية السبعينيات وجاءت نتيجة لأزمتى أسعار البترول الأولى والثانية.
- الحروب التجارية التى نشبت بين الاتحاد الأوروبى من جانب واليابان والولايات المتحدة من الجانب الآخر.
- القيود التجارية الداخلية والخارجية التى صاحبت التوسع الأفقى للاتحاد الأوروبى، وعلى وجه خاص التوسع نحو الجنوب، وما صاحبه من حصول الأعضاء الجدد على إستثناءات حمائية داخلية فى مجال تطبيق سياسات تحرير انتقالات السلع ورؤوس الأموال والعمالة بين دول الاتحاد.

وتشير المجموعة الثانية من العوامل إلى تلك العقبات الداخلية- والتى ترتبط وجودها بممارسات الدول الأعضاء فى مواجهة الأزمات الاقتصادية العالمية- ويقع فى مقدمتها :

عدم اكتمال الوحدة الجمركية الأوروبية وهذه بعض الاستثناءات التى يعتبر من أهمها :

- بقاء الرسوم التعويضية المرتبطة بسياسة دعم المنتجات الغذائية فى إطار السياسة الزراعية المشتركة.
- بقاء نظام الحصص الخاص ببعض المنتجات ذات الأهمية الخاصة، مثل منتجات الصلب والألبان.
- القيود الكمية على التجارة البينية غير المنظورة.
- حصص كل دولة أوروبية من المنسوجات فى إطار الاتفاقية الدولية للألياف.
- إنتشار استخدام القيود غير الجمركية ومنها :
  - اختلاف المواصفات الفنية بين الدول الأعضاء.
  - اختلاف النظم والمعايير الصحية بين الدول الأعضاء.
  - اختلاف النظم والإجراءات الخاصة بمراقبة جودة السلع.
  - اختلاف النظم والإجراءات الخاصة بالمعاملة الضريبية، وعلى الأخص تباين معدلات ضريبة القيمة المضافة Value Added Tax.
  - اختلاف النظم والإجراءات والقواعد الخاصة بحماية البيئة.
  - اختلاف النظم والقواعد الخاصة بالمشتريات العامة.

وقد اهتمت مجموعتان من الدراسات بما أطلق عليه اصطلاحاً تكلفة عدم توحد أوروبا Cost of Non- Europe : المجموعة الأولى وهى الدراسات التى أعدها ألبرت وبول Albert & Ball فى عام 1983 ونشرت تحت اسم Albert –Ball Report (1983).

أما المجموعة الثانية فتشير إلى تلك الدراسات التى يتم إعدادها بمعرفة اللجنة التنفيذية الأوروبية والمعروفة اصطلاحاً بـ Cechini Studies (1988).

- **المجموعة الأولى : تقرير ألبرت -بول Albert-Ball Report:**

وتعتبر من أهم الدراسات التى تصدت لدراسة آثار التفكك الأوروبى، واعتمدت هذه الدراسات على استخدام المنهج الاقتصادى الكلى Macro-Economic Approach فى قياس الآثار الناتجة عن تراخى الدول أعضاء الاتحاد الأوروبى فى إستكمال مراحل التكامل الاقتصادى الأوروبى، وفى هذا الخصوص فقد أوضحت الدراسة الحقائق الآتية :

* كان معدل نمو الاقتصاد الأوروبى خلال الفترة (1960-1973) 4.6٪ سنوياً، إنخفض إلى 2.3٪ فقط خلال الفترة (1973-1980).
* أثناء فترة التوسع السريع Rapid Expansion كان الاتحاد الأوروبى قادرا على تحقيق التوظف الكامل، مع قدرته على خلق الملايين من فرص العمل الجديدة، والتى يشغلها فى بعض المجالات المهاجرون من الخارج، اما خلال الفترة (73-1980) فقد تناقص معدل التوظف بـ 3 مليون فرصة عمل، فى حين زادت فى كل من الولايات المتحدة واليابان خلال نفس الفترة.
* زاد الاستهلاك العام والخاص Public and Private Consumption كنسبة من الناتج المحلى الإجمالى Gross Domestic Product "CDP" بنسبة 6٪، بينما انخفض الاستثمار بمعدل 20٪، كما إنخفض معدل الاستثمار فى الطاقة كنسبة من الناتج المحلى الإجمالى بمرتين أو ثلاثة مقارنة بمثيله فى الولايات المتحدة واليابان.
* بحلول عام 1982 زاد الانفاق العام Public Expenditure بنسبة 5٪ مقارنة بـ 35٪ لكل من اليابان والولايات المتحدة.
* زاد الناتج الصناعى Industrial Output خلال الفترة (1973-1980) بنسبة 8٪ فقط مقارنة بـ 26٪ لليابان، 6٪ للولايات المتحدة.

واستوحى التقرير من ذلك أن أوربا تضحى برفاهيتها المستقبلية فى سبيل حاضرها، وأن إنفاق النقود يتم على الاستهلاك الجارى بدلاً من التحديث والاستثمار فى سبيل النمو، وأن الاتحاد الأوروبى ما هو إلا سوق مشتركة خالية من القيود التعريفية مليئة بكافة أنواع القيود الأخرى على التجارة، وأن الدول الأعضاء بدلاً من أن تتعاون مع بعضها فإن كل دولة تعمل بمنأى عن الأخريات.

- المجموعة الثانية : دراسة سيشينى Cecchini Study

وقد استهدف هذا التقرير فى المقام الأول تقدير الآثار المتوقعة لبرنامج السوق الموحدة 1992، وفى تحقيقه لهذا الهدف استخدمت الدراسة طريقتين مختلفتين :

تتعلق الطريقة الأولى بالمنهج الاقتصادى الجزئى Micro-Economic Approach، وهى الطريقة التى تعتمد على تقدير الآثار الديناميكية والإستاتيكية للقطاعات والوحدات الاقتصادية المختلفة عند التحقيق الكامل لمراحل السوق الأوروبية الموحدة 1992، وتحمل هذه الطريقة عنوان Research on The Cost of Non- Europe (1988).

اما الطريقة الثانية فتعتمد على إستخدام المنهج الاقتصادى الكلى Macro-Economic approach من خلال تقدير الآثار الاقتصادية الكلية للتحقيق الكامل لبرنامج السوق الموحدة فى 1992 على كل من النمو الاقتصادى، والتوظف، والمستوى العام للأسعار، والميزانيات العامة، وموازين التجارة للدول الأعضاء.

وفيما يخص تكاليف التفكك الأوروبى European Fragmentation فقد ارتكزت الدراسة على ثلاثة عشر تقريرا متخصصا حول ما أطلق عليه اصطلاحاً القيود المتعددة القطاعات Multi-Sector Barriers ، وهى القيود المفروضة فى قطاعات الخدمات، الصناعات، التصنيع، ويتضح ذلك من الجداول أرقام (2-1)، (2-2)، (3-2).

جدول رقم (1)

تكاليف القيود متعددة القطاعات Multi –Sector Barriers

أنواع القيود	التكلفة بالمليون وحدة نقد أوروبية
القيود على الحدود	7500
القيود الإدارية	830-415 متوسط
التأخير	4500-1500 12.915
تكلفة الفحص الجمركى	1000-500 إلى
المشتريات العامة	17500 24.330
القيود الفنية	"من الصعب عمل تقدير كمى للتكلفة، ولكن من المستحيل أن نتجاهلها " 8.586 وهى تغطى مجالات الاتصالات، الأغذية، البناء، السيارات.
الأعمال عبر الحدود	من الصعب تقديرها كمياً باستخدام البليون وحدة نقد أوربية.

- Source: P.Cecchini,(1988), "The European Challenge :1992", Brookfield, Vt., Gower Publishing company.

جدول رقم (2)

تكلفة عدم توحد أوربا- تقديرات الصناعة

القطاع	التكلفة بالبليون وحدة نقد أوروبية
الخدمات المالية	22
الاتصالات	4
خدمات الأعمال	9
الصناعة	
أدوات الاتصالات	3 – 4.8
السيارات	2.6
الأغذية	0.5 – 1 بليون وحدة نقد أوروبية
الأدوية	48-168 مليون (تمثل تكاليف ممارسة التسجيل فقط)
البناء	820 مليون (1.7 بليون فى الأجل الطويل)
الملابس والمنسوجات	0.2 – 0.5٪ من تكلفة الوحدة.

- Source : P. Cecchini, (1988), "The European Challenge :1992", Brookfield, Vt., Gower Publishing company.

جدول رقم (3)

التكاليف الإدارية للقيود التجارية على الشركات

الدولة	واردات	صادرات
بلجيكا	26	34
ألمانيا	42	79
فرنسا	92	87
إيطاليا	130	205
هولندا	46	50
المملكة المتحدة	75	49
متوسط	67	86

- M. Emerson et. al. (1988), "The Economic of 1992 : The E.C. Commission's Assessment of The Economic Effects of Completing The Internal Market" Oxford University Press, New York.

وقد أوضح تقرير سيشينى Cecchini ما يلى :

** قدرت التكاليف الناجمة عن تزايد القيود بأنواعها بـ 20 بليون وحدة نقد أوربية، أى بما يوازى 5٪ من الناتج المحلى الإجمالى.

** تمثل التكاليف الناجمة عن تزايد المتطلبات الإدارية للشركات الخاصة 2٪ من قيمة السلع المتبادلة.

** قدرت التكاليف الناتجة عن الإنحياز فى المشتريات العامة إلى جانب الشركات المحلية بـ 17.500 مليون وحدة نقد أوروبية.

** قدرت التكاليف الناشئة عن النقل وطوابير سيارات الشحن بـ 5٪ من قيمة السلع المتبادلة.

ووصف التقرير الاتحاد الأوروبى بأنه عبارة عن مجموعة من السلطات المنفصلة، وأن السوق المشتركة ليست أكثر من اتفاق لتحرير التجارة بين الدول الأعضاء.

ويمكن تفسير التناقض بين حال الاتحاد الأوروبى فى نهاية الخمسينيات وحتى بداية السبعينيات، وحاله من أوائل السبعينيات وحتى منتصف الثمانينات بأن معاهدة روما فى تعريفها للأهداف الشاملة للاتحاد الأوروبى قد وضعت داخل الإطار الاقتصادى والسياسى للخمسينيات، وبالتالى فعلى الرغم من أن أهداف معاهدة روما كانت عامة إلا أنها احتوت مفهوم السوق المتكامل، وكانت الأهداف الموضوعة محددة جدا وتتسق مع الظروف السائدة آنذاك، ففى منتصف الخمسينيات كانت القيود الرئيسية على التجارة هى الضرائب الجمركية والقيود الكمية، ومن ثم فإن قواعد المعاهدة لم تكن واضحة بالنسبة للقيود الفنية، وافتقرت إلى الدقة فيما يتعلق بهذا النوع من القيود، بالإضافة إلى أنواع القيود الأخرى والتى كان إلغاؤها يتطلب اتخاذ القرارات بالإجماع **Unanimity**.

من جانب آخر تعتبر فترة بداية الاتحاد الأوروبى فى عام 1957 وحتى بداية السبعينيات من أكثر الفترات استقرارا وازدهارا للاقتصاد العالمى، فقد تم خلال هذه الفترة إعادة تعمير أوربا الغربية واليابان، وهو ما تحقق من خلال معدلات عالية من النمو، وسيادة ظاهرة استقرار الأسعار العالمية بالإضافة إلى السيطرة السياسية والعسكرية للولايات المتحدة على أوربا الغربية، ورغبتها فى حدوث المزيد من التكامل الأوروبى لتقوية المعسكر الغربى فى مواجهة المعسكر الشرقى، مع التدفق الكبير للاستثمارات الأمريكية الخاصة المباشرة إلى دخول أوروبا الغربية.

على العكس من ذلك اتسمت الفترة منذ بداية عقد السبعينيات بالفوضى وعدم الاستقرار، وسمى هذا العقد " بعقد القلاقل الاقتصادية" وذلك على المستوى الدولى، أما على مستوى الاتحاد الأوروبى نفسه فإن الدول الأعضاء بدلاً من أن تتعاون لتأمين مستقبلها فضلت كل دولة حماية نفسها فقط، مما أدى إلى سلسلة لا تنتهى من الاضطرابات والفوضى النقدية، وكانت الآثار المصاحبة لذلك على النحو التالى :

- كبح جماح التجارة البينية للاتحاد الأوروبى.
- ضعف دور الأجهزة التنظيمية للاتحاد الأوروبى.
- شل عملية صنع القرار داخل الاتحاد الأوروبى.
- صعوبة التحكم فى الإنفاق الزراعى.
- عدم وجود سوق مشتركة حقيقية للمشتريات العامة.

ومع نهاية عقد السبعينيات ظهرت بوادر التغيير، والتى يمكن إرجاعها إلى ثلاثة إعتبارات: يتعلق الاعتبار الأول بفلسفة الحرية الاقتصادية التى أدت إلى إدراك أكثر وأكثر من جانب الأوروبيين أن أوروبا يجب أن تتعايش مع الأزمات الاقتصادية وتتجاوزها وتستعيد وضعها التنافسى بجانب منافسيها الرئيسيين – الولايات المتحدة واليابان.

أما الاعتبار الثانى: فيرتبط برؤية الاتحاد الأوروبى ذاته، فعندما أراد تجاوز القيود الناجمة عن تضارب التشريعات المحلية حاول وضع قدر من التجانس بينها عن طريق إحلالها بتشريع موحد كلما أمكن ذلك، ونذكر فى هذا الصدد أن الاتحاد الأوروبى قد أخذ على عاتقه تنفيذ برامج للتنسيق بين هذه التشريعات والتنظيمات وكانت هذه البرامج أكثر من طموحة، وفى أجزاء منها كانت مستحيلة التحقيق، فقد صاحب تنفيذ هذه البرامج فى بعض الدول بعض الصعوبات الناجمة عن إختلاف الثقافات، إختلاف عادات المستهلكين، ضعف الهياكل الإنتاجية، بجانب أن هذه البرامج كانت تتطلب الموافقة بالإجماع مما صعب المهمة.

ويشير الاعتبار الثالث إلى برهنة جميع الدراسات التى تمت فى هذا الصدد على أن الحلول الجماعية أفضل للجميع، وأصبح واضحا أن بقاء القيود يعنى أن أوروبا لن تستطيع إستعادة قدراتها التنافسية فى الأسواق الدولية، وأن الاعتماد المتزايد لاقتصاديات هذه الدول على بعضها البعض يستلزم وجود عمل مشترك يحل محل الأعمال غير المتناسقة لكل دولة على حدة.

ميلاد مشروع أوروبا الموحدة 1992 :

مع حلول منتصف الثمانينيات أصبح واضحاً أن أهداف معاهدة روما لم تتحقق ولم يتمكن الاتحاد الأوروبى من تحقيق مرحلة السوق المشتركة، وكانت الآثار الاقتصادية السلبية التى ظهرت أعراضها على الاقتصاد الأوروبى- والتى يتجلى أهمها فى فقدان الاتحاد الأوروبى القدرة التنافسية الدولية فى مواجهة الولايات المتحدة واليابان- سبباً فى دفع الدول الإثنى عشر الأعضاء إلى تبنى رؤية مشتركة يتمثل مضمونها فى أن الإسراع فى إقامة السوق الأوروبية الموحدة The Single European Market سوف يدفع بعجلة النمو والازدهار الاقتصادى داخل الاقتصاد الأوروبى، والنهوض بقدرته التنافسية فى مواجهة باقى دول العالم.

وفى يونيو عام 1985 قامت اللجنة الأوروبية The European Commission بوضع برنامج متكامل يستهدف خلق السوق الموحدة مع حلول أول يناير 1993، وتلا صدور هذا البرنامج والذى أطلق عليه اصطلاحاً "الكتاب الأبيض" The White Paper. وفى عام 1987 صدور القانون الأوروبى الموحد the Single European Act والذى شكل أول تعديل فى إتفاقية روما، واستهدف تيسير تنفيذ الإجراءات التى اشتمل عليها الكتاب الأبيض The White Paper.

والكتاب الأبيض The White Paper هو برنامج شامل يسعى إلى خلق إطار اقتصادى موحد، لا يتناول قطاعاً اقتصادياً موحداً، أو منطقة بعينها، بل يحاول تحديد طبيعة العوائق الموجودة والتى تحول دون قيام السوق الداخلية الموحدة، وفى هذا الخصوص فقد أشار الكتاب الأبيض إلى وجود ثلاثة أنواع من القيود هى :

- القيود المادية Physical barriers .
- القيود الفنية Technical barriers.
- القيود المالية Fiscal barriers.

ويستدعى إلغاء هذه القيود تنفيذ مجموعة من الإجراءات حددها الكتاب الأبيض بـ 300 إجراء تم إنقاصها فيما بعد إلى 282 إجراء.

أما القانون الأوروبى الموحد The Single European والذى شكل أول تعديل لإتفاقية روما كما سبق أن ذكرنا فيسعى إلى تحقيق الأهداف الآتية :

** إكمال مراحل السوق الداخلية الموحدة.

** وضع الترتيبات التى تكفل عمل السياسات الهيكلية The Structural Policies على مستوى الاتحاد الأوروبى موفرا بذلك الفرص أمام كافة المناطق والأقاليم المختلفة داخل الاتحاد للنمو والازدهار، وبخاصة تلك الأقاليم التى تعانى من غياب الاهتمام والمساعدات.

** التعاون فى مجال البحوث والتطوير R & D .

** التعاون النقدى – النظام النقدى الأوروبى.

** البعد الاجتماعى Social Dimension فهو دون شك يمثل جزءا من برنامج وأهداف القانون الأوروبى الموحد.

** السياسة البيئية Environmental Policy.

وفى سبيل تحقيق تلك الأهداف فقد أعاد القانون الأوروبى الموحد توزيع الصلاحيات بين أجهزة الاتحاد الأوروبى، وقام بعمل تعديل فى نظام التصويت داخل المجلس على نحو يتيسر معه تقييد إجراءات السوق الموحدة، وأكد على أهمية التعاون السياسى بين الدول الأعضاء.

وتكمن دلالة برنامج أوروبا 1992 أولاً فى عملية التحول فى التكامل الأوروبى، والذى يعتبر أهم أهدافه هو التعميق الصارم لعملية التكامل بين الدول الأعضاء، يضاف إلى ذلك مجموعة القواعد التنظيمية الجديدة، والاتجاه إلى توسيع السوق الداخلية، والتغيير فى عملية صنع القرار داخل الاتحاد الأوروبى، وتحرير وفتح الأسواق الأوروبية فى بعض قطاعات المنتجات والخدمات، والظهور التدريجى للاتحاد الأوروبى، وبداية ظهور مرحلة الوحدة النقدية.

وتتمثل الدلالة الثانية فى البرنامج فى أن البرنامج كان له دور فى سحب الاتحاد الأوروبى بعيدا عن جو اليأس، والعداء والتفكك والتضخم، وانعدام الديناميكية الاقتصادية والسياسية، فقد كان عام 1987 هو عام التحرك والانتقال بالنسبة للاتحاد الأوروبى، وفى عام 1988 ظهرت الأفكار الخاصة بالبعد الاجتماعى،

والاتحاد النقدى، والوحدة السياسية، وفى عام 1992 تم التوقيع على إتفاقية ماستريخت.

أما الدلالة الثالثة فتشير إلى المرونة التى سادت داخل أرجاء الاتحاد الأوروبى، والشعور بأن السوق الموحدة هى الطريق لإعادة اعتبار الاتحاد الأوروبى فى الاقتصاد العالمى، والذى أدى إلى تخوف العالم من ظهور القلعة الأوروبية، وقد ساعد ذلك بشكل كبير على تعزيز الثقة فى الاتحاد الأوروبى، وبدأت أوروبا فى تصدير مبادئها إلى مفاوضات جولة أورجواى، وبخاصة فيما يتعلق بقطاعات الخدمات، والمشتريات العامة، والمواصفات الفنية، أصبح الاتحاد الأوروبى أيضاً هدفاً رئيسياً للاستثمار الأجنبى المباشر من دول رابطة التجارة الحرة الأوروبية، واليابان، والولايات المتحدة.

الدلالة الرابعة فى البرنامج أن أوربا 1992 بدأت قبل سنوات من إنهيار الستار الحديدى فى أوربا الشرقية، فالاتحاد الأوروبى فى عام 1982 لم يكن قادرا سياسياً واقتصادياً على القيادة والسيطرة أو حتى الاعتراض على التحولات فى أوروبا الشرقية، يضاف إلى ذلك أن هذه التحولات قد فرضت على الاتحاد الأوروبى فتح أسواقه لدول أوروبا الشرقية وتنظيم برامج للمساعدات، وهو الأمر الذى ساعد عليه تنفيذ برنامج الوحدة الأوروبية، فبدون هذا البرنامج وفتح الأسواق كان من الممكن أن تحدث فجوة مدمرة بين الجانبين.

إتفاقيات ماستريخت Masstricht Treaties :

فى 1 يناير 1993 اصبحت معاهدة الاتحاد الأوروبى The Treaty of European Union أو كما يطلق عليها البعض إتفاقيات ماستريخت Masstricht Treaties حقيقة واقعة، فهى تمثل مرحلة جديدة من مراحل التكامل الأوروبى والذى بدأ بإقامة الاتحاد الجمركى فى عام 1968 والسوق الموحدة فى يناير 1993، وتضم المعاهدة بين طياتها آمالاً عديدة تستهدف تحقيق ما يلى :

- إنهاء عملية تقسيم القارة الأوروبية وبناء أوروبا الجديدة.
- تعميق التكامل بين الأفراد وتعزيز الديموقراطية.
- الوصول بأداء المؤسسات إلى أعلى مستوى عن طريق خلق إطار تنظيمى موحد.
- تحقيق الوحدة الاقتصادية والنقدية.

- المواطنة المشتركة Common Citizenship.
- تنفيذ سياسة خارجية مشتركة، وخلق اتحاد وثيق بين الأوروبيين.

وقد أعادت إتفاقيات ماستريخت التأكيد على هدف تسهيل حركة السلع والخدمات وعوامل الإنتاج.

وقد حددت المادة 3 ، A 3 من معاهدة الاتحاد الأوروبى الأنشطة الخاصة بالاتحاد والتى تشمل :

- إلغاء الضرائب الجمركية والقيود الكمية على صادرات وواردات السلع.
- السياسة التجارية المشتركة Common Commercial Policy.
- سوق داخلية موحدة لا قيود فيها على حركة السلع، والخدمات، والأفراد، ورؤوس الأموال بين الدول الأعضاء.
- سياسة مشتركة فى مجالات الزراعة والصيد.
- سياسة مشتركة للنقل.
- التقارب بين قوانين الدول الأعضاء إلى الحدود التى يمكن عندها للسوق المشتركة أن تؤدى عملها.
- إقامة نظام يضمن عدم تشوه المنافسة داخل السوق الداخلية.
- دعم السياسة الاجتماعية من خلال الصندوق الاجتماعى الأوروبى.
- السياسة البيئية.
- تقوية وتدعيم التماسك والتكافل الاجتماعى والاقتصادى.
- تقوية الميزة التنافسية Comparative Advantage للصناعة الأوروبية.
- تشجيع التطورات التكنولوجية وتنمية قطاعات البحوث والتطوير.
- تشجيع إنشاء، وتطوير شبكات الاتصالات الأوروبية.
- الإسهام فى المحافظة على مستويات مرتفعة من الحماية الصحية.
- تنمية المهارات وازدهار ثقافات الدول الأعضاء.
- سياسة مشتركة فى مجال التعاون التنموى.
- الارتباط بالدول والأقاليم عبر البحار، لإزدهار التجارة وترويج التنمية الاقتصادية والاجتماعية المشتركة.
- الإسهام فى تقوية حماية المستهلك.
- وضع المعايير الخاصة بمعدلات الطاقة، الحماية المدنية، السياحة.

2- مرحلة التكامل الاقتصادى الأفقى :

يقصد بمرحلة التكامل الاقتصادى الأفقى للاتحاد الأوروبى هو اتجاهه الدائم إلى التوسع بقبول أعضاء جدد، وفى هذا الخصوص نفرق بين توسع الاتحاد الأوروبى نحو الشمال، وتوسعه نحو الجنوب.

2-1 التوسع نحو الشمال :

التوسع الأول نحو الشمال :

فى عام 1961 تقدمت كل من بريطانيا وإيرلندا والدانمارك بطلب للانضمام إلى عضوية الاتحاد الأوروبى، وخلال عام 1962 تقدمت النرويج بطلب مماثل.

وقد رفضت فرنسا ممثلة فى رئيسها "شارل ديجول" طلب المملكة المتحدة بعضوية الاتحاد الأوروبى وذلك لسببين : يشير السبب الأول إلى تأييد بريطانيا لفكرة إنشاء قوة ذرية مشتركة لحلف الأطلنطى بزعامة الولايات المتحدة الأمريكية، وهو الأمر الذى يتعارض مع رؤية الرئيس الفرنسى فى أن يكون لفرنسا قوة ذرية خاصة بها، ومن ثم تعتبر الدول التى لا تساعده على ذلك دولاً معادية.

ويرتبط السبب الثانى بالاتجاه الإقليمى الذى تبناه الرئيس الفرنسى، والذى يستهدف الحفاظ على الأقطار الأوروبية على نحو يحميها من التورط فى مسلسل تتحكم فيه الولايات المتحدة الأمريكية والشركات متعددة الجنسيات Multinational Corporations، وقد توقفت أيضاً المفاوضات الخاصة بانضمام كل من النرويج وإيرلندا والدانمارك.

وفى عام 1967 تقدمت الدول الأربع بطلب ثان وفشل المجلس الأوروبى فى الحصول على الموافقة الخاصة بإعادة التفاوض، حيث رفضت فرنسا مرة ثانية عضوية بريطانيا.

وخلال عام 1969 بدأت الدول الأعضاء فى إعادة مناقشة الطلبات الخاصة بإنضمام الدول الأربع، وبدأت المفاوضات بالفعل عام 1970 فى لوكسمبورج وانتهت بالموافقة على إنضمامهم إلى عضوية الاتحاد الأوروبى، وتم توقيع الاتفاق فى 22 يناير عام 1972 فى بروكسل.

وقد وافق مجلس العموم البريطانى على الانضمام إلى عضوية الاتحاد الأوروبى، كذلك أيد الاستفتاء فى كل من الدانمارك وإيرلندا الانضمام إلى عضوية الاتحاد الأوروبى، فى حين لم يكن الاستفتاء فى النرويج فى صالح عملية الانضمام، وبذلك تكون كل من بريطانيا وإيرلندا والدانمارك التوسع الأول للاتحاد الأوروبى، وهو ما عرف بتوسع الاتحاد الأوروبى نحو الشمال.

التوسع الثانى للاتحاد الأوروبى نحو الشمال :

رحب الاتحاد الأوروبى فى عام 1994 بأعضاء جدد من دول رابطة التجارة الحرة الأوروبية هى النمسا والسويد وفنلندا والنرويج، وقد بدأت مفاوضات الانضمام مع الدول الأربع فى بداية عام 1993، وانتهت فى مارس 1994، وبعد تصديق البرلمان الأوروبى على معاهدة الإنضمام وتوقيع الاتفاقيات مع الدول تم أولاً عمل استفتاء شعبى فى الدول المنضمة، ورفضت النرويج الانضمام، ثم تم إقرار إتفاقيات الانضمام من قبل برلمانات الدول الإثنى عشر ودخلت العضوية حيز التنفيذ بداية من يناير 1995.

ويعتبر قرار الدول الأربعة بطلب الإنضمام إلى الاتحاد الأوروبى هو قرار منطقى، فالدول الأربعة والاتحاد الأوروبى شركاء فى التاريخ والتقاليد والأنظمة الاقتصادية، أيضاً تنتمى الدول الأربعة إلى رابطة التجارة الحرة الأوروبية E uropean Free Trade Association (EFTA) والتى تعتبر الشريك التجارى الأكبر للاتحاد الأوروبى، أيضاً يتوافر لهذه الدول مستويات مرتفعة من المعيشة تبدو أعلى من متوسط الاتحاد الأوروبى، ولديها أنظمة الحماية الاجتماعية المتقدمة، وهى أيضاً شريك هام فى التنمية الاقتصادية لدول الاتحاد الأوروبى. الأكثر فقراً من خلال الصناديق التى أنشئت فى ظل معاهدة المنطقة الاقتصادية الأوروبية E uropean Economic Area.

وقد كان للتقارب بين الهياكل الاقتصادية والاجتماعية لهذه الدول مع الهياكل الاقتصادية والاجتماعية للاتحاد الأوروبى أثر فى قصر الفترة الزمنية التى استغرقتها عملية إجراء المفاوضات والانضمام للاتحاد الأوروبى وهى أقل من سنتين، وهو الأمر الذى لم يحدث من قبل مع الدول الأخرى.

التوسع نحو الجنوب :

التوسع الأول للاتحاد الأوروبى نحو الجنوب :

كانت اليونان عضوا منتسباً بالاتحاد الأوروبى بداية من نوفمبر 1962، وتنص اتفاقية الانتساب على الإلغاء الكامل للقيود التجارية بين اليونان والاتحاد الأوروبى خلال فترة إنتقالية تمتد لاثنين وعشرين عاماً، ويتم خلال هذه الفترة تنسيق السياسات الزراعية، والتمويلية، وسياسة النقل.

وفى ديسمبر عام 1974 عقد أول اجتماع بين الاتحاد الأوروبى ومجلس الاتحاد اليونانى بعد إقرار الديمقراطية فى اليونان.

ثم تقدمت اليونان بطلب للانضمام إلى الاتحاد الأوروبى، وتلا ذلك التوقيع على برتوكول إضافى بين الطرفين فى 28 إبريل 1976، ويستهدف هذا البروتوكول زيادة حجم الانتساب اليونانى للاتحاد الأوروبى، وفى 28 مايو 1979 تم التوقيع على إنضمام اليونان لعضوية الاتحاد الأوروبى، وذلك على أساس وجود فترة انتقالية تمتد لمدة خمس سنوات بعدها تكون اليونان قد قامت بوضع الإجراءات التالية موضع التنفيذ.

** إلغاء الضرائب الجمركية المفروضة على وارداتها من الاتحاد الأوروبى.

** تنظيم تعريفاتها الجمركية الخارجية بشكل يتوافق مع التعريفة الجمركية المشتركة للاتحاد الأوروبى.

** الاشتراك فى الهيكل المعمم للتفضيلات الخاصة بالاتحاد الأوروبى.

** إلغاء نظام تأمين الواردات بحلول عام 1984.

** إلغاء القيود الكمية على وارداتها من الاتحاد الأوروبى.

- **التوسع الثانى للاتحاد الأوروبى نحو الجنوب :**

فى عام 1962 تقدمت كل من أسبانيا والبرتغال بطلب انتساب للاتحاد الأوروبى، بالنسبة لأسبانيا تم توقيع أول اتفاق تفضيلى للتجارة بين الاتحاد الأوروبى وأسبانيا فى 29 يونيو عام 1970، ودخل حيز التنفيذ فى أكتوبر 1970.

وفى 28 يوليو 1977 تقدمت أسبانيا بطلب جديد لعضوية الاتحاد الأوروبى، وبدأت المفاوضات مع أسبانيا فى 5 فبراير 1979، وتم التوقيع على اتفاقية الانضمام فى 12 يونيو عام 1985، على أن تدخل حيز التنفيذ بداية من 1 يناير 1986.

وبالنسبة للبرتغال، فقد وقع الاتحاد الأوروبى على اتفاقية العلاقات الخاصة بين الاتحاد ودول الإفتا- رابطة التجارة الحرة الأوروبية European Free Trade Association – والبرتغال، وفى 20 سبتمبر 1976 تم التوقيع على بروتوكول إضافى بين البرتغال والاتحاد الأوروبى، ويختص هذا الاتفاق بالعلاقات الخاصة بين الاتحاد والبرتغال، والتوقيع على بروتوكول السنوات الخمس والخاصة بالتعاون المالى بين الجانبين.

وفى 28 مارس 1977 تقدمت البرتغال بطلب للانضمام إلى عضوية الاتحاد الأوروبى، وتم التوقيع على معاهدة الانضمام فى يوليو 1985 على أن تدخل حيز التنفيذ بداية من يناير 1986.

أثناء المفاوضات مع كل من أسبانيا والبرتغال تأجل نظر بعض القضايا الرئيسية والتى كانت مثار خلاف بين الجانبين وهى :

* كيفية تحميل التكاليف الإضافية على ميزانية الاتحاد الأوروبى والناتجة عن توسيع السياسة الزراعية المشتركة وامتدادها إلى الدول الجديدة.
* كيفية ضمان مستوى معيشة المزارعين فى جنوب فرنسا وإيطاليا، وضمان أنهم لن يضاروا من جراء الإنتاج المنخفض التكلفة فى أسبانيا.
* كيفية حماية مصالح الدول المتوسطة الأخرى غير الأعضاء.

وبعد التفاوض بشأن هذه القضايا فى عام 1984 تم الاتفاق على قبول عضوية الدولتين مع وجود فترة انتقالية يتم خلالها تنفيذ القواعد التالية :

- تطبق كل من أسبانيا والبرتغال أسعارهما المحلية وليس أسعار الاتحاد الأوروبى خلال الفترة الإنتقالية.
- إلغاء القيود الجمركية وغير الحكومية على التجارة بين الاتحاد الأوروبى من ناحية وكل من أسبانيا والبرتغال من ناحية أخرى.

- قيام كل من أسبانيا والبرتغال بتطبيق التعريفة الجمركية المشتركة للاتحاد الأوروبى على تجارتهما مع الدول الأخرى غير الأعضاء.
- يسرى نظام التفضيل الجمركى الذى يطبقه الاتحاد الأوروبى على وارداته من الدول الأخرى غير الأعضاء على أسبانيا والبرتغال.
- تطبيق شرط الوقاية على التجارة بين الاتحاد الأوروبى وكل من أسبانيا والبرتغال لمدة عشر سنوات.
- الموافقة على قيام أسبانيا والبرتغال بإلغاء الإعانات المقدمة لقطاع الزراعة والتى تتعارض مع قواعد السياسة الزراعية للاتحاد الأوروبى.
- يكون لكل من أسبانيا والبرتغال الحرية الكاملة فى تطبيق القيود الكمية على عدد من المنتجات – فى ظل شروط محددة - التى تستوردها من الدولة الأخرى.

التوسع الخامس الاتحاد الأوروبى :

فى الأول من مايو 2004 كان التوسع الخامس للاتحاد الأوروبى عندما انضمت عشر دول جديدة إلى عضوية الاتحاد الأوروبى.

ويأتى هذا الإنجاز التاريخى تتويجاً لعملية طويلة بدأت عام 1989 مع انهيار سور برلين، وقد بدأت أول مفاوضات للانضمام إلى عضوية الاتحاد عام 1998 وقد انتهت بالنسبة للأعضاء العشرة الجدد فى قمة كوبنجهان فى ديسمبر 2002، وقد تم توقيع اتفاقية الانضمام فى أثينا فى أبريل 2003 وتم التصديق عليها ثم انضم الأعضاء الجدد إلى الاتحاد وفقاً لشروط تلك الاتفاقية.

واصبحت عشر دول أعضاء فى الاتحاد منذ أول مايو 2004، وهى :

قبرص، جمهورية التشيك، إستونيا، المجر، لاتفيا، ليتوانيا، مالطا، بولندا، سلوفيكيا، سلوفينيا.

رومانيا وبلغاريا الآن بصدد التفاوض حول الانضمام إلى الاتحاد الأوروبى. ويحدوهما الأمل فى الانضمام إليه عام 2007، وقد تم الاعتراف بتركيا كدولة مرشحة للإنضمام إلى الاتحاد عام 1999. وسوف توصى المفوضية فى نهاية 2004 بما إذا كانت تركيا قد أحرزت تقدما يسمح لها ببدء إجراء المفاوضات الخاصة بالانضمام إلى الاتحاد أم لا.

ومن المنتظر أن يؤدى هذا التوسع والذى يعد التوسع الخامس إلى جعل الاتحاد الأوروبى أكبر تكتل اقتصادى فى العالم وأكبر سوق فى السوق العالمى حيث تمثل 40٪ من التجارة العالمية، وتأتى أكبر قوة اقتصادية ناتج محلى بلغ 9.6 تريليون يورو ويمثل 25٪ من إجمالى الناتج العالمى بعد الولايات المتحدة الأمريكية، وثالث كتلة سكانية حوالى 455 مليون نسمة تمثل 7.5٪ من إجمالى سكان العالم بعد الصين والهند، ومن شأن هذا التوسع إمعان الفكر فى التأكيد على أهمية ظاهرة الإقليمية مقارنة بظاهرة العولمة وتغيير حجم واتجاه توقعات التجارة ورؤوس الأموال وتعديل موازين القوى والتخصيص من حدة القطبية الأحادية للنظام العالمى.

وقد اعتمد الاتحاد الأوروبى على أسلوب التدرج فى معالجة قضية الاندماج الاقتصادى، وإجراء تعديلات مستمرة على المعاهدات الرئيسية المنشئة للاتحاد، فعلى سبيل المثال تم توقيع معاهدة الدمج Merger treaty فى بروكسل فى 8 أبريل 1965 ودخلت حيز النفاذ فى عام 1967 والتى تم بمقتضاها دمج الجماعات الأوروبية الثلاث وهى جماعة الفحم والصلب الأوروبية والجماعة الاقتصادية الأوروبية وجماعة الطاقة الذرية الأوروبية فى كيان مؤسسى واحد، كما تم إدخال تعديلات على معاهدة ماستريخت بمقتضى معاهدة امستردام التى وقعت فى عام 1997 ودخلت حيز النفاذ فى عام 1999، وكذلك الأمر بالنسبة لمعاهدة نيس التى تم توقيعها فى 26 فبراير 2001، ودخلت حيز النفاذ فى أول فبراير 2003.

هذا وقد تجسد نجاح الاتحاد الأوروبى فى تحقيق الاندماج الاقتصادى من خلال خلق مؤسسات مشتركة سواء رسمية أو على مستوى مجتمعات الأعمال، وفى هذا الإطار برز دور البرلمان الأوروبى، ومجلس وزراء الاتحاد الأوروبى، والمجلس الأوروبى، والمفوضية الأوروبية.

ويعد البنك المركزى الأوروبى أحد أهم المؤسسات الاقتصادية فى الاتحاد الأوروبى ويختص بوضع السياسات النقدية للاتحاد، هذا إلى جانب بنك الاستثمار الأوروبى الذى يهدف إلى تحقيق التنمية المتوازنة فى دول الاتحاد من خلال تمويل العديد من المشروعات الاستثمارية، كما يقوم بتقديم المنح والقروض لدول خارج

الاتحاد، ويضاف إلى ما سبق العديد من المؤسسات والمراكز والوكالات التى تختص بتحقيق الاندماج الأوروبى فى كافة المجالات.

وعملاً على تحقيق الاندماج الاقتصادى على مستوى قاعدة رجال الأعمال والمستثمرين وخلق مصالح مشتركة تهدف إلى تحقيق نوع من التكامل، أنشئ العديد من الاتحادات والتنظيمات الخاصة برجال الأعمال والتى تتخذ من بروكسل مقرا لها بالقرب من مؤسسات الاتحاد الأوروبى لتكون قادرة على ممارسة النفوذ والتعبير عن مصالح أعضائها، ومن أمثلة هذه الاتحادات :

- اتحاد تجار الجملة والتجزئة الأوروبى.
- اتحاد التجارة الخارجية، ويمثل مصالح التجارة الخارجية لأعضائه من الشركات والاتحادات.
- اتحاد الغرف التجارية الأوروبية، ويضم فى عضويته 40 اتحادا للغرف التجارية ونحو 1600 غرفة تجارة وصناعة محلية وإقليمية.
- اتحاد الصناعات والشركات الأوروبية.
- التحديات الناجمة عن توسع الاتحاد الأوروبى.

1- قضايا الهجرة وانتقال العمالة :

بالنظر إلى معدلات البطالة فى الدول المنضمة حديثاً للاتحاد الأوروبى نجدها على سبيل المثال تبلغ أعلاها فى بولندا حيث تصل إلى نحو 19.8٪، ونحو 17.1٪ فى سلوفاكيا، فى حين تتراوح معدلات البطالة فى دول الاتحاد الأوروبى الخمس عشرة الأخرى بين 7.4٪ و8٪ خلال عامى 2002 و2003 على الترتيب، وفى ظل حاجة السوق الأوروبية إلى العمالة الرخيصة فى ضوء ارتفاع أجور العمالة الأوروبية فمن المتوقع تدفق العمالة من دول شرق ووسط أوروبا المنضمة حديثاً إلى الاتحاد الأوروبى إلى بقية دول الاتحاد.

ونظرا لإمكانية مواجهة دول الاتحاد لأعداد كبيرة من المهاجرين الباحثين عن فرص عمل، فقد قامت بعدة خطوات للتصدى لهذه المشكلة منها تحديد فترة انتقالية تتراوح بين سنتين وسبع سنوات لتحرير انتقال العمالة بين الدول الجديدة وبقية دول الاتحاد، هذا بالإضافة إلى رفع مستوى النشاط الاقتصادى والتنمية وفتح مجالات عمل جديدة فى هذه الدول بهدف خفض معدلات البطالة فيها.

2- خلق وتحويل التجارة

يؤثر انضمام الدول إلى اتفاقات تجارة حرة أو تكتلات اقتصادية إقليمية على حركة التبادل التجارى بين الدول المنضمة إلى التكتل من ناحية، وبينها وبين الدول خارج التكتل من ناحية أخرى. فقد تتحول بعض الدول من أعضاء الاتحاد إلى استيفاء احتياجاتها من الدول المنضمة حديثاً إلى الاتحاد، وهو الأمر الذى قد يؤثر بالسلب على بعض الدول داخل وخارج الاتحاد إلا أن اتساع السوق الأوروبية وارتفاع معدلات النمو الاقتصادى فى الدول الجديدة وارتفاع مستويات الدخل والرفاهية الاقتصادية التى يمكن أن تنجم عن الانضمام إلى الاتحاد الأوروبى قد يؤدى إلى خلق احتياجات جديدة وزيادة الطلب على السلع والخدمات.

ووفقاً لتقديرات منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية OECD، فإن الاتحاد الأوروبى بإنضمام الدول العشر الجديدة إليه سوف يستحوذ على نحو 19٪ من حركة التجارة العالمية، هذا بالإضافة إلى زيادة تجارة كل دولة بنحو 1.5٪ مقارنة بالوضع الحالى نتيجة لإزالة الحواجز الجمركية. وسيترتب على ذلك زيادة صادرات الاتحاد الأوروبى إلى الدول العشر المنضمة حديثاً بنسبة 30٪ وبالتالى زيادة الصادرات الكلية لدول الاتحاد بنسبة 1.5٪.

وقد بلغ حجم التبادل التجارى بين الدول المنضمة حديثاً للاتحاد الأوروبى وباقى دول الاتحاد نحو 231.7 مليار يورو خلال عام 2002 وهو ما يمثل 6.5٪ من إجمالى تجارة الاتحاد الأوروبى والتى بلغت نحو 3588 مليار يورو، كما تعتبر كل من بولندا والتشيك والمجر أكبر ثلاثة شركاء تجاريين للاتحاد الأوروبى من بين الدول العشر، حيث استحوذت الدول الثلاث على نحو 74٪ من إجمالى حجم التبادل التجارى بين الاتحاد الأوروبى وهذه الدول خلال عام 2002، واستقطبت بولندا وحدها ما نسبته 28.3٪ بإجمالى حجم تبادل تجارى بلغ نحو 65.5 مليار يورو، وتلتها جمهورية التشيك بتبادل قيمته نحو 56.7 مليار يورو، ثم المجر بتبادل قيمته نحو 50.3 مليار، وسلوفاكيا بتبادل قيمته نحو 18.4 مليار، وسلوفينيا بتبادل قيمته نحو 15.5 مليار يورو.

وبالنظر إلى القطاعات التى سوف تتأثر إيجابياً وتتاح لها فرص جيدة للتصدير إلى الدول المنضمة حديثاً، فهى القطاعات ذات التكنولوجيا المتطورة والتى تمتلك دول الاتحاد فيها ميزة تنافسية، فى حين أن الدول المنضمة حديثاً ستحقق ميزة تنافسية فى الصناعات كثيفة العمالة مثل صناعة المنسوجات والملابس والصناعات الكيماوية والبتروكيماوية وصناعات المطاط والبلاستيك والحديد والصلب.

وبالنظر إلى هيكل الصادرات من الدول العشر المنضمة حديثاً للاتحاد الأوروبى وانعاكسات ذلك على بقية البلدان المرتبطة بعلاقات اقتصادية وتجارية مع الاتحاد الأوروبى نجد أن بولندا والتشيك يعدا من أكبر المنافسين لبعض الدول خاصة المتوسطية مثال مصر وتونس والمغرب وذلك فى قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة كذلك تشكل الصادرات الزراعية البولندية والقبرصية منافساً لمثيلتها من سوريا ولبنان ومصر والمغرب.

3- التدفقات الاستثمارية الأجنبية المباشرة

تواجه دول الاتحاد تحدياً هاماً فى ضوء التوسع الجديد وانضمام الدول العشر يتمثل فى إمكانية تحول رؤوس الأموال إلى الأعضاء الجدد، لا سيما وأن بعض هذه الدول يتميز بإنخفاض معدلات الضرائب على الشركات ورخص أجور الأيدى العاملة، وهو ما يشكل عوامل جذب للشركات العملاقة عابرة القوميات والتى بدأت بالفعل فى نقل بعض أنشطتها إلى هذه الدول تحت إلحاح زيادة الربحية وفرص التسويق الجديدة، وتتوقع المفوضية الأوروبية أن تزداد معدلات الاستثمار فى الدول المنضمة حديثاً بعد التوسع من 1.9٪ سنوياً لتصل إلى 7.3٪ فى عام 2005.

كما تواجه الدول المنضمة حديثاً إلى الاتحاد الأوروبى تحدياً مماثلاً يتمثل فى تهيئة المناخ الملائم لهذه الاستثمارات وتحديث القوانين بشكل عام والمصرفية بشكل خاص لمواكبة انتقال رؤوس الأموال.

وقد بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر من دول الاتحاد الأوروبى إلى بقية دول العالم نحو 140 مليار يورو خلال عام 2002 بانخفاض نسبته 48٪ عن عام 2001، فى حين بلغت تدفقات الاستثمار إلى الاتحاد الأوروبى نحو 76 مليار يورو

بانخفاض نسبته 35٪ عن عام 2001، وتمثل الولايات المتحدة الأمريكية الشريك الاستثمارى الرئيسى للاتحاد الأوروبى حيث استقبلت نحو 33٪ من إجمالى الاستثمارات الأوروبية، فى حين مثلت الاستثمارات الأمريكية نحو 42٪ من إجمالى التدفقات الاستثمارية على الاتحاد الأوروبى.

كما بلغت الاستثمارات الأوروبية فى الدول العشر التى انضمت حديثا للاتحاد الأوروبى نحو 80 مليار يورو شكلت نحو 57٪ من إجمالى تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة للاتحاد الأوروبى، حظيت بولندا بالنصيب الأكبر منها بقيمة بلغت نحو 30.5 مليار يورو، تلتها المجر بقيمة بلغت نحو 18.5 مليار يورون ثم جمهورية التشيك بقيمة بلغت نحو 17.3 مليار يورو، واستقطبت الدول الثلاث بذلك نحو 83٪ من إجمالى استثمارات الاتحاد الأوروبى فى الدول العشر.

4- الدستور

يمثل الدستور المقترح تحدياً رئيسياً أمام دول الاتحاد الأوروبى، خاصة بعد التوسع الجديد ومواجهة التحديات الناجمة عنه وعن مراحل الاندماج الجديدة فى ظل إمكانية تعارض مصالح بعض الدول فيما يخص- على سبيل المثال- مبدأ قرارات الأغلبية وإعادة هيكلة المفوضية، وقد فسرت الدول الصغيرة خاصة المنضمة منذ زمن بعيد مثل النمسا وفنلندا أو التى انضمت مؤخرا إلغاء مبدأ الإجماع كمبدأ عام، على انه مقدمة لتجاهل مصالحها وخصوصيتها التاريخية، وفى تغيير بنية المفوضية انتفاء لنفوذها فى المؤسسات الأوروبية وبداية لسيطرة الدول الأقوى على مقدرات القارة.

لذا تضمن الدستور المقترح تنازلات مقدمة سلفاً مثل تأجيل دخول عدد من الإصلاحات حيز التنفيذ، واقتصرت الاقتراحات التوفيقية على قبول استحداث منصبى الرئيس ووزير خارجية الاتحاد من جانب الدول الصغيرة وقبول استمرارية تمثيل كل عضو فى المفوضية بمفوض واحد على الأقل له صلاحيات تصويتية كاملة كتنازل من جانب الدول الكبيرة.

ونستعرض فيما يلى العناصر الرئيسية المقترح تجديدها فى البناء الأوروبى من خلال صياغة الدستور :

أ- توزيع الاختصاصات بين الاتحاد والأعضاء على نحو يفرق بين اختصاصات أساسية للاتحاد (السياسة النقدية وقوانين المنافسة والتجارة الخارجية) وأخرى مشتركة مع الدول (مثل المواصلات والهجرة وقوانين اللجوء) وثالثة تنفرد بها الدول الأعضاء (مثل الثقافة والتعليم والرياضة).

ب- تطوير هيكل اتخاذ القرار الجماعي بدءا من عام 2009، بحيث يجعل قرارات مجلس رؤساء الدول والحكومات ومجالس الوزراء في كل مجالات اختصاص الاتحاد الاقتصادية والاجتماعية والسياسية قرارات أغلبية على أساس قاعدة الوزن التصويتي النسبي، باستثناء قضايا النظم الضريبية والسياسة الخارجية والأمنية المشتركة والتي تعمل على أساس قاعدة الإجماع وحق الفيتو.

ج- إلغاء مبدأ التناوب الدوري على رئاسة الاتحاد واستحداث منصب رئيس دائم له ومنح سلطة انتخابه لمدة عامين ونصف عام قابلة للتجديد مرة واحدة لمجلس رؤساء الدول والحكومات.

د- قصر صلاحيات الرئيس على تنسيق عمل الاتحاد ومتابعة تنفيذ الاتفاقات بالتعاون مع الأعضاء والتشديد على انتفاء حقه في استصدار القوانين.

هـ- استحداث منصب وزير خارجية الاتحاد المسئول عن السياسة الخارجية والأمنية المشتركة، وتعيينه نائباً لرئيس المفوضية الأوروبية ورئيساً لمجلس وزراء خارجية الدول الأعضاء على نحو يضمن وجوده في الهيكل الإداري والسياسي للاتحاد.

و- فيما يتعلق ببنية المفوضية الأوروبية، سوف يظل النظام القائم الذي ينص على حق كل عضو في تعيين مفوض واحد حتى نهاية عام 2008، على أن يصبح الحد الأقصى لعدد المفوضين المتمتعين بحق التصويت بدءا من عام 2009 خمسة عشر عضوا من ضمنهم رئيس المفوضية ووزير خارجية الاتحاد، وأن تتناوب الدول على تعيين أولئك المفوضين المميزين بصورة دورية.

ز- زيادة عدد مقاعد البرلمان الأوروبي من 626 إلى 732 مقعدا مع انتخابات 13 يونيو 2004.

5- المساعدات المالية

أثار التوسع الذى تم فى عضوية الاتحاد الأوروبى مخاوف بعض الدول المتلقية للمساعدات مثال أسبانيا والبرتغال واليونان، وهو الأمر الذى ينطبق على بعض الدول خارج الاتحاد الأوروبى خاصة دول جنوب البحر المتوسط، والمرتبطة باتفاقات مشاركة يوروموتوسطية مع الاتحاد الأوروبى والتى تتلقى مساعدات فى إطار برنامج الميدا MEDA، حيث تخشى هذه الدول من تأثير التوسع على حصتها فى المساعدات الاقتصادية، هذا على الرغم من تأكيدات مسئولى الاتحاد الأوروبى على أن برامج المساعدات المقدمة لدول جنوب البحر المتوسط تتم من خلال خطوط تمويل وموازنات تختلف عن تلك المقدمة للدول المنضمة حديثا للاتحاد.

ونشير فى هذا الصدد إلى أن الاتحاد الأوروبى قام بتقديم مساعدات إلى الدول التى انضمت حديثا للاتحاد من خلال برنامج PHARE للمساعدات، حيث تم تخصيص 30٪ من ميزانية البرنامج لبناء نظام مؤسسى بغرض مواءمة التشريعات الوطنية لكل دولة من الدول العشر مع النظام العام للاتحاد، كما يتم توجيه نحو 70٪ من ميزانية البرنامج إلى مشروعات استثمارية لتطوير البنية الأساسية، كما يتم فى إطار البرنامج تقديم "برامج التعاون الحدودية" التى تهدف إلى الارتقاء بالتعاون بين المناطق الحدودية لدول وسط وشرق أوروبا، وقد بلغت ميزانية البرنامج خلال عام 2003 نحو 1.7 مليار يورو، هذا وقد رصد الاتحاد الأوروبى اعتمادات مالية بلغت قيمتها نحو 27 مليار يورو للإنفاق على عملية التوسع وتأهيل الأعضاء الجدد اقتصاديا واجتماعيا خلال الفترة 2004-2006.

وتجدر الإشارة إلى أنه تم حشد نحو 4.5 مليار يورو لرومانيا وبلغاريا فى إطار برنامج مساعدات ما قبل الانضمام للاتحاد الأوروبى خلال الفترة 2004-2006، وينتظر أن تتلقى تركيا نحو 1.05 مليار يورو فى إطار نفس البرنامج.

خامسا : أثر التوسع على الدول الشريكة من خارج الاتحاد الأوروبى :

ارتبط الاتحاد الأوروبى بمنظومة من اتفاقات المشاركة والتجارة الحرة مع عدد من الدول والتكتلات، نذكر منها اتفاقات المشاركة اليوروموتوسطية الموقعة مع

دول جنوب المتوسط، والتى وقعها مع تونس فى يوليو 1995ن واسرائيل فى نوفمبر 1995، والمغرب فى فبراير 1996، والسلطة الفسلطينية فى يوليو 1997، والأردن فى نوفمبر 1997، ومصر فى 2001، والجزائر فى أبريل 2002، ثم لبنان فى يوليو 2002، وجارى الاتفاق مع سوريا، هذا بالإضافة إلى توقيع اتفاقات مشاركة اقتصادية وتعاون مع المكسيك، وشيلى، وأذربيجان، وارمينيا، وروسيا البيضاء، وجورجيا، وقيرغيزستان، وكازاخستان، اوزبكستان، واوكرانيا، وروسيا، ومولدوفيا، وتركمانستان.

ومن ناحية اخرى أبرم الاتحاد الأوروبى اتفاقات للتكامل الاقتصادى الإقليمى والتعاون مع عدد من التكتلات مثل اتفاق التجارة الحرة مع المنطقة الاقتصادية الأوروبية - EEAوتشمل ايسلندا وليخنشتاين والنرويج- والذى تم توقيعه فى 1992، واتفاق مشاركة مع دول أفريقيا والكاريبى والمحيط الهادى الذى تم توقيعه فى عام 2000، واتفاق للتعاون والحوار السياسى مع تجمع دول الأنديـن بأمريكا اللاتينية-ويشمل بوليفيا وكولومبيا واكوادور وبيرو وفنزويلا-واتفاق التعاون مع دول الأسبان الموقع فى عام 1980.

كما أن هناك عددا من الاتفاقيات قيد التفاوض بين الاتحاد الأوروبى وعدد من التكتلات مثل اتفاق التجارة الحرة المقترح مع دول السوق المشتركة لجنوب أمريكا "الميركوسور"، واتفاق تجارة وتعاون مع إيران.

وسوف يتناول تحليلنا اثر توسع الاتحاد الأوروبى على الدول العربية عامة، ومصر بصفة خاصة.

1- الأثار المحتملة لتوسع الاتحاد الأوروبى على الدول العربية

تحتل المنطقة العربية مكانة مهمة بالنسبة للاقتصاد الأوروبى، حيث إن الدول الأوروبية هى الشريك التجارى الأول للدول العربية، كما أن الدول الأوروبية تعتمد أساسا على النفط العربى فى سد احتياجاتها من الطاقة، وفى ظل المحاولات الرامية لإيجاد مصادر بديلة للنفط العربى، فإن أوروبا تعد سوقاً مهمة بالنسبة للدول العربية بوصفها مستهلكا رئيسيا للنفط العربى من ناحية ومصدرا مهما من مصادر توفير الاستثمارات والتكنولوجيا المتطورة التى تحتاج إليها الاقتصاديات العربية من ناحية أخرى.

وهناك العديد من المخاوف العربية من جراء التوسع الجديد للاتحاد الأوروبى تتمثل فيما يلى :

- عدم تطور الاقتصاديات العربية بالسرعة المطلوبة التى تمكنها من تخفيف حجم الانعاكسات السلبية لتوسع الاتحاد الأوروبى والقدرة على المنافسة بعد رفع الحواجز الجمركية بشكل نهائى.
- منافسة بعض الدول المنضمة حديثاً للاتحاد الأوروبى لبعض الدول العربية، فنجد على سبيل المثال بولندا هى المنافس الرئيسى للمغرب فى مجال النسيج والملابس الجاهزة، فى حين أن هناك دول لن تتأثر بخطوة التوسع مثل الجزائر نظرا لأن أكثر من 90٪ من صادراتها تتمثل فى مواد الهيدروكربونية.
- إمكانية تحول الاستثمارات الأوروبية المباشرة إلى الدول المنضمة حديثاً للاتحاد خاصة فى ظل البيروقراطية السائدة فى بعض الدول العربية.
- الانعكاسات المتوقعة لما تسميه المفوضية الأوروبية بـ "الشروط السياسية"، وما تتضمنه من تطبيق الديمقراطية والتى سيتم التعامل بموجبها مع كل بلد عربى على حدة، والتى يمكن ان تكون تبريرا لتفضيل دول شرق أوروبا ووسطها على الدول العربية، خاصة فيما يتعلق بقرارات بنك الاستثمار الأوروبى.

إلا ان هناك جانباً إيجابياً يقابل المخاوف السابقة يتمثل فى الأهمية الخاصة لمنطقة جنوب حوض البحر المتوسط فى السياسة الخارجية لبعض الدول الأوروبية خاصة المتوسطية منها مثل فرنسا وأسبانيا والبرتغال واليونان، ومنذ عملية برشلونة فى 1995 يسعى الاتحاد الأوروبى إلى تكثيف ارتباطه بمنطقة جنوب البحر المتوسط من خلال اتفاقات مشاركة وتعاون اقتصادى مع العديد من الدول مثل المغرب والجزائر وتونس ومصر واسرائيل والأردن ولبنان، والمفاوضات جارية حالياً مع سوريا- كما سلفت الإشارة- وذلك بهدف زيادة التبادل التجارى ومعالجة العديد من القضايا المتعلقة بالهجرة وأمن جنوب أوروبا.

هذا بالإضافة إلى أن توسع الاتحاد قد حدث تدريجيا منذ أكثر من عشر سنوات مع تحرير اقتصاديات الدول المنضمة حديثا مما يعنى أن التأثيرات العملية للتوسع سوف تكون محدودة، وأنه لن يحدث تغيير فى صلب الاتفاقات الموقعة مع الاتحاد الأوروبى.

وفى إطار الاستعداد لإقامة منطقة تجارية حرة يورومتوسطية تجمع بين ضفتى المتوسط ويتم فيها إزالة الرسوم الجمركية بحلول عام 2012 ، فقد خصص الاتحاد الأوروبى 10 مليار يورو لمساعدة دول جنوب المتوسط خلال الفترة 2004-2006، نصفها من موازنة الاتحاد فى إطار برنامج "MEDA" والنصف الآخر فى شكل قروض من بنك الاستثمار الأوروبى.

ومن المنتظر أن تقود فرنسا وأسبانيا وإيطاليا التوجه داخل الاتحاد نحو التأكيد على أهمية دعم وتطوير العلاقات مع دول المشاركة العربية- الأوروبية وإثارة انتباه الأعضاء الآخرين لأهمية الامتداد المتوسطى لأوروبا.

ولكن البعض يرى أن أوروبا المتوسطية ستكون أقلية فى إطار التوسع الجديد، كما أن الشركات الأوروبية والعالمية يمكن أن تنقل أنشطتها إلى الأعضاء الجدد فى الاتحاد بدلا من التوجه إلى منطقة المتوسط العربية.

وهنا تجدر الإشارة إلى نقل شركة " سيمنس " الألمانية لبعض أنشطتها إلى المجر، واتجاه شركة " لوفتهانزا" الألمانية لنقل أنشطتها إلى بولندا، كما بدأت شركة "فولكسفاجن" لصناعة السيارات فى الإنتاج من مصانعها فى بولندا والتشيك، كما قررت شركة " ويربول " الأمريكية لإنتاج الغسالات نقل مصانعها من فرنسا إلى سلوفاكيا، وأعلنت شركة "فيليبس" الهولندية نقل مصانعها إلى بولندا، كما بدأت شركة "إلكترولوكس" السويدية فى نقل نشاطها إلى المجر.

ويرى المحللون أن جاذبية دول أوروبا الشرقية تأتى من كونها تتمتع ببنى تحتية جيدة ومستوى تعليمى متقدم وأيدى عاملة متطورة وأقل تكلفة، بالإضافة إلى حالة الاستقرار الاجتماعى وكونها امتدادا للعمق الأوروبى.

وعلى الجانب الآخر، فإن أوروبا ستظل فى حاجة إلى وارداتها الزراعية والغذائية والنفط والغاز والمواد الأولية والعمالة من جنوب المتوسط.

هذا، ويتمثل المنظور الأوروبى الجديد الذى تتبناه فرنسا وألمانيا وأسبانيا فى أن رفع مستويات التنمية الاقتصادية والاجتماعية وخلق فرص عمل جديدة يعتبر الضمان الأمثل لتحقيق الاستقرار فى منطقة جنوب المتوسط والتى ستوليها أهمية كبرى مع نهاية العقد الجارى بعد الانتهاء من استيعاب أعضاء الاتحاد الجديد المنحدرين من التاريخ الشيوعى.

2- الآثار المحتملة لتوسع الاتحاد الأوروبى على الاقتصاد المصرى

يعد الاتحاد الأوروبى أكبر شريك تجارى لمصر وأكبر مصدر لإيراداتها السياحية وثانى أكبر مصدر للمنح والاستثمارات المباشرة.

ومن الجدير بالذكر أن تدفقات الاستثمارات الأوروبية المباشرة إلى مصر فى زيادة ملحوظة منذ عام 1998، ووصلت إلى ذروتها فى عام 2000 لتبلغ نحو 42٪ من إجمالى تدفقات رؤوس الأموال الأوروبية المتجهة إلى دول جنوب المتوسط.

كما تشترك مصر فى عدة اتفاقيات لتحرير التجارة الإقليمية مثل منطقة التجارة العربية الحرة مع الدول العربية واتفاقية الكوميسا مع الدول الأفريقية مما يجعل منها منفذا مهما للتصدير بهذه الدول، شريطة الإلتزام بقواعد المنشأ المنصوص عليها فى تلك الاتفاقيات، مما يمكن أن يدفع الشركات الأوروبية إلى إقامة صناعات لها فى مصر للنفاذ إلى هذه الأسواق.

ولكن يظل هناك تخوف من تفوق الوضع التنافسى للأعضاء الجديد نظرا للعوامل التالية :

- الإعفاء من الالتزام بقواعد المنشأ للصادرات الصناعية من الأعضاء الجدد إلى بقية دول الاتحاد.
- تمتع المنتجين فى دول وسط وشرق أوروبا بعلاقات قوية مع دول الاتحاد الأوروبى نتيجة ارتباط شركاتهم بالشركات الأوروبية من خلال تجارة التجهيز فى الخارج Outward Processing Trade والتعاقد من الباطن Sub-contracting.

- ارتفاع القدرة التنافسية لبعض صادرات هذه الدول مثل المنسوجات والملابس الجاهزة ومنتجات الحديد والصلب.
- إتباع هذه الدول للسياسة الزراعية المشتركة CAP الخاصة بالاتحاد الأوروبى.

إلا أن هناك مجموعة من العوامل التى يمكن أن تقوم بتحييد الآثار السلبية والتى تتمثل أهمها فى :

- زيادة فرص الصادرات المصرية فى النفاذ إلى السوق الأوروبية ويعزى ذلك إلى تمتع الأعضاء الجدد بحرية الدخول إلى السوق الأوروبية منذ أوائل التسعينيات، هذا بالإضافة إلى اتساع السوق نتيجة لانضمام الأعضاء الجدد وتطبيقهم السياسة الجمركية للاتحاد الأوروبى.
- ارتفاع مؤشر تكامل صادرات مصر وواردات الأعضاء الجدد والعكس.
- انخفاض احتمالات تحويل التجارة Trade Diversion أو قيام الاتحاد بإحلال صادرات الأعضاء الجدد محل الصادرات المصرية نتيجة انخفاض احتمالات المنافسة نظرا لإنخفاض مؤشر التماثل بين الصادرات.
- إعلان أغادير والسماح بتراكم قواعد المنشأ بين دول جنوب المتوسط مما سيتيح تكامل عمليات الإنتاج فى تلك الدول وزيادة فرص التصدير إلى أسواق الاتحاد الأوروبى.
- اختلاف مواسم الزراعة وزيادة الحصص الزراعية نتيجة اتفاقية المواءمة.

ومن ناحية أخرى، فإنه من المتوقع أن يحد انضمام الأعضاء الجدد من الفرص المتاحة أمام هجرة العمالة المصرية إلى السوق الأوروبية نتيجة توقع هجرة نحو 355 ألف مهاجر سنويا من الأعضاء الجدد فى الاتحاد إلى الأعضاء القدامى، هذا إلى جانب ارتفاع مستوى التعليم وإنتاجية العمالة لدول الكتلة الشرقية مقارنة بالعمالة المصرية والذى من شأنه أن يؤثر على الفرص المتاحة للعمالة المصرية فى السوق الأوروبية.

إلا أنه من المتوقع أن يكون هناك مجال أوسع لانتقال العمالة المصرية إلى السوق الأوروبية فى الأجل الطويل، بشرط التفاوض بشأن حرية انتقال عنصر العمل فى إتفاقية المشاركة بين مصر والاتحاد الأوروبى، ويعزى هذا التوقع إلى عدة عوامل

منها تكامل الهرم السكانى فى مصر وكل من دول الاتحاد القدامى والأعضاء الجدد، وانخفاض معدل النمو السكانى مستقبلا فى دول الاتحاد الأوروبى وبلوغه معدل سلبى فى دول وسط وشرق أوروبا، هذا بالإضافة إلى توقع ارتفاع أجور العمالة الماهرة فى هذه الدول بعد انضمامها لدول الاتحاد الأوروبى.

وبالتالى أصبح الاتحاد الأوروبى بإنضمام الدول العشر الجديدة عملاقا اقتصاديا، يبلغ إجمالى ناتجه المحلى نحو 9.6 تريليون يورو ومتوسط دخل الفرد فيه نحو 21 ألف يورو، وفى قمة لشبونة عام 2000، وضع الاتحاد الأوروبى هدفا يرمى إلى تحقيقه بحلول عام 2010، ويتمثل فى زيادة قدرته التنافسية بحيث يكون قادرا على تجاوز أداء الاقتصاد الأمريكى.

ويتضح من العرض السابق لتطور الاتحاد الأوروبى مدى التوسع الجغرافى بهذا الاتحاد، حيث بدأ بإنشاء مجمع الفحم والصلب والمنظمة الأوروبية للطاقة النووية بين الدول الأوروبية الست (فرنسا- ألمانيا- إيطاليا- هولندا- بلجيكا- لوكسمبورج) ثم تلى ذلك توقيع المعاهدة المنشأة للسوق عام 1957 فى روما، ثم انضمت بريطانيا والدانمارك وإيرلندا إلى السوق فى عام 1973، يليهم اليونان فى عام 1981 ثم أسبانيا والبرتغال فى عام 1986 حتى بلغ عدد دول الاتحاد الأوروبى خمسة عشر دولة بإنضمام كل من السويد وفنلندا والنمسا إلى دول الاتحاد الأوروبى ثم جاء التوسع الخامس للاتحاد الأوروبى فى مايو 2004 ليصل عدد دول الاتحاد إلى 25 عضوا بانضمام قبرص، التشيك، استراليا، المجر، لاتفيا، ليتوانيا، مالطا، بولندا، بلوفيكيا، سلوفينيا.

والمغزى الإيجابى لهذا التوسع إنما يدل على نجاح التجربة، مما استقطب إليها المزيد من الدول الأوروبية، كما يدل ثانيا على مرونة سياسية واقتصادية واجتماعية متداولة بين الدول المؤسسة للسوق، والدول التى انضمت إليها لاحقا، ومن جهة ثالثة تدل التجربة على إدراك سليم من جانب الدول الأعضاء بأن المستقبل للكيانات الاقتصادية والسياسية الكبيرة، كما يؤكد قبول أعضاء جدد للسوق على صدق ونوايا وأهداف مؤسسى السوق فى أن تكون السوق نواة لأوروبا الموحدة وعاملا إيجابيا فى توسيع نطاق التبادل التجارى وزيادة فعاليته فى تحقيق التقدم الاقتصادى.

3- السياسات الاقتصادية فى سياق الوحدة الأوروبية

تتضمن اتفاقية "ماسترخيت" كافة السياسات الاقتصادية التى تقوم بتدعيم النمو الاقتصادى المطرد وغير التضخمى لدول الاتحاد بالإضافة إلى ما تتضمنه هذه الاتفاقية من تنظيم لكافة مجالات الحياة فهى تشتمل على سياسات الطاقة والدفاع وسياسة الأمن والعدل ورؤوس الأموال... إلخ. أى أنها تتدخل فى كافة السياسات بما يجعلها بمثابة دستور عمل أوروبا الموحدة فى المستقبل.

وتتمثل لهم السياسات الاقتصادية المتعلقة بالوحدة الأوروبية فيما يلى :

(1) السياسة النقدية :

تشير المادة 105 من اتفاقية ماستريخت إلى أن هدف نظام البنوك المركزية الأوروبية European System of Central Banks "ESCB" هو العمل على استقرار الأسعار وتدعيم السياسة الاقتصادية لدول الجماعة، وفقا للمبادئ التى أشارت إليها المادة الثالثة والتى تساعد على كفاءة تخصيص الموارد ولهذا تتحدد أهداف النظام الأوروبى للمصارف المركزية فيما يلى :

- تحديد وتطبيق السياسة النقدية الخاصة بالجماعة.
- التحكم والسيطرة على الاحتياطيات النقدية للدول الأعضاء.
- تدعيم سياسات موازين المدفوعات بما يخدم الأهداف التنموية[1].

ويعتبر الاهتمام بالنظام النقدى الأوروبى من أخطر بنود السياسة النقدية فى المعاهدة التى تعمل على توحيد العملات الأوروبية فى عملة نقدية موحدة ومشتركة تتداولها كل دول الاتحاد حيث يحتاج هذا الهدف لمرحلة تطور طويلة، بدأت منذ أن اعتمد الأيكو كعملة حسابية، وانتهت باتفاق زعماء الاتحاد الأوروبى فى ديسمبر 1955 على إطلاق اسم الأويرو على العملة الجديدة، وبحيث يتم العمل بها فى أسواق الاتحاد بحلول عام 1999.

---

(1) عبد الفتاح الجبالى : العرب واشكاليات الوحدة النقدية الأوروبية، كراسات استراتيجية، رقم 11، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بالأهرام، سبتمبر 1992، ص11.

ومن المعروف أن الالتزام باتحاد نقدى لم يكن يمثل عنصرا أساسيا من عناصر معاهدة روما 1957 حيث أن التفكير فى إنشاء النظام النقدى الأوروبى قد بدأ فى نوفمبر سنة 1969 عقب المشاكل العديدة التى واجهها النظام النقدى العالمى.

ولقد مر النظام النقدى العالمى بعدة تطورات حيث تعتبر الفترة التى سبقت الحرب العالمية الأولى وبالأخص الفترة 1870-1914 هى العصر الذهبى لقاعدة الذهب، حيث كانت النقود الذهبية هى أهم عملة فى التداول وقد أدخلت بعض التعديلات على هذا النظام بعد إنتهاء الحرب بحيث أمكن الاحتفاظ باحتياطى نقدى من الجنيه الاسترلينى والدولار إلى جانب الاحتياطى الذهبى واستبعد من الأسواق تبادل الذهب كعملة.

وقد أبرزت فترة الركود الاقتصادى العالمى عام 1930 نقاط الضعف فى هذا النظام، إذ أن معدلات الكساد وتدهور الإنتاج والتفاوت فى معدلات النمو بين الدول ساعد على عدم الالتزام بهذا النظام.

ثم كانت فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية وهى أكثر الفترات ازدهارا فى ظل نظام نقدى ثابت، حيث تم تأسيس صندوق النقد الدولى عام 1946 واعتماد نظام نقدى جديد انبثق عن مؤتمر بريتون وودز Bretton Woods وخلال هذه الفترة كان النظام النقدى يستند إلى سعر ثابت للعملات تجاه الذهب بحيث كان سعر الأوقية من الذهب الخالص يساوى 35 دولارا وكان قابلا للصرف بالذهب فى المعاملات الخارجية.

وكان الدولار فى ذلك الحين هو أكثر العملات ثباتا لاحتفاظه باحتياطى ضخم من الذهب وبمقتضى اتفاقية بريتون وودز أصبح لا يجوز للدول الأعضاء فى الاتفاقية أن تزيد من تقلبات سعر الصرف عن 1٪ ارتفاعا أو إنخفاضا. وفى وجود هذه الأوضاع ظل الدولار ولفترة طويلة يستخدم كعملة احتياطية فى كثير من الدول، وكانت البنوك المركزية تحتفظ به كأساس للاحتياطى النقدى.

وبالتالى أصبحت معظم المبادلات التجارية يتم سدادها بالدولار الذى كان يغطى بالذهب، ويرجع ذلك إلى أن المصرف الفيدرالى الأمريكى كان يملك كميات كبيرة من الذهب تزيد على قيمة الدولارات المطروحة للتداول وهو ما دفع أغلب البنوك المركزية للاحتفاظ بالدولار كنقد احتياطى عوضا عن الذهب.

ولكن ما لبث هذا النظام أن واجه العديد من التغيرات المهمة التى أثرت عليه والتى كان من أهمها النمو السريع للسوق الدولية لرؤوس الأموال بالدولار وذلك فى الوقت الذى تعهد فيه الرئيس الأمريكى كيندى فى عام 1961 بالمحافظة على سعر تعادل الذهب بالدولار.

ومع بداية السبعينيات أخذت الضغوط تتزايد على الدولار الأمريكى وبدأت الأموال قصيرة الأجل تتجه نحو الأسواق الأوروبية سعيا وراء معدلات فائدة أعلى، مما ترتب عليه عدم التوازن فى المدفوعات الدولية فأصبح هناك عجز مستمر فى ميزان المدفوعات الأمريكية وفائض فى موازين مدفوعات بعض الدول الأخرى، خاصة المانيا واليابان وهو ما يعنى التغير فى الميزان النسبى للقوى الاقتصادية لصالح هاتين الدولتين على حساب الولايات المتحدة الأمريكية.

ولقد بدأت نقاط الضعف فى نظام بريتون وودز فى الظهور حيث أدى جمود أسعار الصرف مع ازدياد حركات رؤوس الأموال بين الدول إلى خلق العديد من المشاكل خاصة فى ضوء رفض الدول الكبرى اتخاذ سياسات داخلية تؤثر على البطالة واستمرار الاختلال فى موازين المدفوعات الدولية مع محدودية حجم الذهب، حيث زادت المطلوبات بالدولار بالنسبة لاحتياطى الذهب المتوافر لدى الولايات المتحدة الأمريكية.

وقد فشل نظام بريتون وودز فى توفير زيادة ثابتة فى الاحتياطيات الدولية بطريقة واقعية لتواكب النمو فى التجارة والمدفوعات الدولية، ما دامت الآلية التى تضمنها النظام تستدعى زيادة مستمرة فى سعر الذهب وهو أمر كان يشتمل على صعوبات اقتصادية وسياسية بالغة.

وقد أدى سقوط نظام بريتون وودز فى أوائل السبعينيات إلى الاهتمام بالوحدة النقدية الأوروبية ورغبة البلدان الأوروبية فى موازنة قوة الدولار الأمريكى والحفاظ على عملاتها المحلية، خاصة، وأن هذه الفترة شهدت تخلى الدول الكبرى نهائيا عن أسعار الصرف الثابتة القابلة للتعديل ودخلت فى مرحلة التعويم الجماعى، ومنذ ذلك الحين أخذ المجتمع الدولى يفتش عن كيفية إعادة الاستقرار والتوازن النقدى، ودخل فى مرحلة جديدة تختلف جذريا عن المرحلة السابقة.

وفى هذا السياق قامت الجماعة الأوروبية بعدة محاولات لتحقيق الاستقرار النقدى بينها باعتباره أحد الأدوات الأساسية المستخدمة فى تحقيق التكامل الاقتصادى، كما يتضح فى النقاط التالية :

أ- نشأة نظام النقد الأوروبى.

ب- تطوير نظام النقد الأوروبى.

جـ- مستقبل الوحدة النقدية الأوروبية.

(أ) نشأة نظام النقد الأوروبى :

يعتبر عام 1969 بداية التفكير فى إنشاء النظام النقدى الأوروبى، ففى شهر نوفمبر من هذا العام تم تشكيل لجنة برئاسة رئيس وزراء لوكسمبرج، وأنيط إلى هذه اللجنة مهمة وضع خطة تهدف إلى تحقيق الوحدة النقدية الأوروبية تدريجيا وقد قامت اللجنة المذكورة فى فبراير 1971 تقريرها إلى المجلس الأوروبى متضمنا ضرورة إنشاء اتحاد نقدى أوروبى تدريجيا وعلى مراحل تستغرق فترة تتراوح بين 7-10 سنوات وعلى أن يتم فى المرحلة الأولى تضييق هامش أسعار صرف العملات الأوروبية ليصبح ± 0.6٪ ولكن لم تستطع دول المجموعة الأوروبية تنفيذ ذلك نظرا لإعلان الرئيس نيسكون فى أغسطس 1971 وقف قابلية تحويل الدولار إلى ذهب حيث أدى هذا الإعلان إلى إشاعة الاضطرابات فى أسواق الصرف فى العالم، وعلى أثر ذلك تمت عدة لقاءات للتشاور بين مجموعة الدول العشر لبحث هذه الأزمة وانتهت المشاورات فى ديسمبر 1971 إلى عقد اتفاقية سيموثونيان والتى تضمنت السماح لأسعار الصرف أن تتقلب فى حدود 2.25٪ صعودا وهبوطا بعد أن كانت هذه الحدود محصورة فى 1٪ حسب اتفاقية بريتون وودز.

(ب) تطور نظام النقد الأوروبى :

قامت الجماعة الأوروبية كذلك بإقامة عدة نظم فى محاولة لتحقيق هدف الاستقرار النقدى بينها، نذكر منها ما يلى :

1- نظام الثعبان الأوروبى " الثعبان داخل النفق " :

فى أبريل سنة 1972 تم الاتفاق بين محافظى البنوك المركزية فى دول الجماعة الأوروبية على استمرار الالتزام بالهامش المقرر فى أسعار صرف عملاتها مقابل الدولار وهو ± 2.25٪ وذلك بالإضافة إلى استحداث هوامش جديدة لتقلبات أسعار صرف عملات دول المجموعة مقابل بعضها البعض وهذا الهامش بلغ 1.25٪ وقد سمى نظام الصرف فى هذه الحالة "نظام الثعبان داخل النفق" وقد بنى هذا النظام على أساس تعويم عملات البلدان الأوروبية الأعضاء فى الجماعة آنذاك إزاء الدولار والين على أن تقوم بتثبيت أسعار الصرف فيما بينها، مع ملاحظة أن كل من بريطانيا وإيطاليا قد عومتا عملاتها بشكل منفصل عن هذا النظام.

وقد واجه النظام العديد من المصاعب الأمر الذى أدى إلى تقليصه ليصبح مقصورا على منطقة "المارك" الألمانى التى تجمعت فيها عملات بعض البلدان الأوروبية الصغيرة "بلجيكا ولوكسمبرج وهولندا والنرويج" حول المارك، وهو ما أدى إلى فشل النظام وعدم قدرته على الاستمرار، فتم الاتفاق على تبديله بنظام آخر أكثر كفاءة ومقدرة فى تحقيق الأهداف المنشودة.

2- النظام النقدى الأوروبى :

كان من الطبيعى، إزاء فشل "نظام الثعبان" أن تعمل الجماعة الأوروبية على تغيير النظام فتم استحداث النظام النقدى الأوروبى The European Monetary System والذى دخل مجال التطبيق فى منتصف مارس 1979، ووفقا لهذا النظام يكون لكل عملة من العملات الداخلة فى التحالف سعران أحدهما مركزى Central Rate وهو الذى يحدد علاقة كل عملة بوحدة النقد الأوروبية The European currancy Unit "E.C.U" ويسمح لأسعار العملات بالتذبذب فى حدود 2.25٪

صعودا وهبوطا من هذا السعر، باستثناء الليرة الإيطالية التى سمح لها بالتذبذب فى حدود 6٪ صعودا وهبوطا حتى يناير 1990 حين أخذت بالهوامش الضيقة.

والسعر الثانى هو السعر المحورى الذى يحدد العلاقة بين كل عملة والعملات الأخرى الداخلة فى التحالف.

وهنا تجدر الإشارة إلى أن وحدة النقد الأوروبية هى عبارة عن سلة من الأوزان النسبية لعملات الدول الأعضاء فى الجماعة ويتحدد هذا الوزن بمدى مساهمة العملة فى الدخل القومى والتجارة الخارجية لكل دولة ويتم تغيير الأوزان النسبية للعملات دوريا كل خمس سنوات أو فى حالة حدوث تغيير فى قيمة أى عملة بنحو 25٪ أو أكثر.

ويقابل إصدار وحدة النقد الأوروبية قيام البنوك المركزية للدول الأعضاء بإيداع نسبة قدرها 20٪ من احتياطياتها الذهبية وكذلك 20٪ من أرصدتها الدولارية لدى صندوق التعاون النقدى الأوروبى، وقد سمح هذا النظام بخلق منطقة استقرار نسبيا فى أوروبا.

3- تقرير دبلور :

يتطلب تحقيق التكامل النقدى بالضرورة أن تقوم الأطراف المختلفة بتوحيد العملات المستخدمة داخل النظام بحيث تصبح هناك عملة واحدة تحل محل العملات الوطنية المتعددة والمستخدمة فيها من قبل ويتم التعامل بها بين هذه الأقطار داخل كل منها وهذه الدرجة العالية من التكامل النقدى تتطلب بالضرورة إيجاد بنك مركزى واحد للمنطقة ككل بحيث تصبح هناك سلطة نقدية واحدة هى التى تحدد السياسة النقدية واجبة التطبيق فى المنطقة.

ولهذا السبب انشأ المجلس الأوروبى " الذى يضم رؤساء دول وحكومات بلدان الجماعة " فى يونيو 1988 لجنة برئاسة "جاك ديلور" وتضم محافظى البنوك المركزية للدول الأعضاء وذلك لوضع الخطوات التى تفضى فى نهاية الأمر إلى الاتحاد الاقتصادى والنقدى.

وقد اقترحت هذه المجموعة استكمال خطوات الوحدة النقدية على ثلاث مراحل :

المرحلة الأولى :

وقد بدأت فى أول يوليو 1990 وتنطوى على استكمال السوق الواحدة حتى نهاية 1992 وتهدف إلى تحقيق المزيد من التقارب فى الأداء الاقتصادى عن طريق تعزيز التنسيق بين السياسات داخل الإطار المؤسس الحالى من أجل تسهيل التقارب فى السياسات والأداء فضلا عن ضرورة إدخال جميع عملات الجماعة التى ما زالت بحرية ضمن آلية سعر الصرف للنظام النقدى الأوروبى وضمن النطاق الضيق فى هذه الآلية.

المرحلة الثانية :

يتم أثناءها تحقيق المزيد من التقارب وتتركز على إجراء الإصلاحات المؤسسية، وفى مقدمتها إنشاء النظام الأوروبى للبنوك المركزية تكون مهمته الرئيسية البدء فى الانتقال من التنسيق بين السياسات النقدية المستقلة إلى تطبيق سياسة نقدية مشتركة، والتضييق المستمر لهوامش التقلب داخل آلية الصرف الأوروبية.

المرحلة الثالثة :

تركز على عملية الانتقال من أسعار الصرف القائمة والسائدة حاليا إلى أسعار الصرف الثابتة وغير القابلة للتغيير والانتقال إلى سياسة نقدية موحدة وعملة واحدة وعندئذ يضطلع النظام الأوروبى للمصارف المركزية بمسئولياته الكاملة كمصرف أوروبا المركزى، والمسئول عن إدارة السياسة النقدية والتدخل فى سوق النقد وتجميع الاحتياطيات الرسمية وانتهاج سياسة هيكلية مشتركة وسياسات اقتصادية وإقليمية موحدة.

وخلال الفترة الماضية وقعت أحداث مهمة فى هذا المجال فألغت فرنسا وإيطاليا، القيود التى كانت متبقية بشأن حركة رؤوس الأموال (أول يناير و14 مايو 1990 على التوالى) وأوقفت بلجيكا ولوكسمبورج العمل بنظام السوق المزدوجة للصرف بالنسبة للمعاملات الجارية والرأسمالية فى مارس 1990، كما انضمت أسبانيا إلى آلية سعر الصرف فى يونيو 1989 مستفيدة من الهوامش الأوسع لنطاق التذبذب

فى الأسعار، وكان من التطورات الهامة أيضا ما قررته بلجيكا فى يونيه 1990 من ربط فرنكها بالمارك الألمانى، وفى أكتوبر 1990 انضمت المملكة المتحدة إلى آلية الصرف الأوروبية وخرجت منها فى سبتمبر 1992 وبالتالى لم يظل خارج هذه الآلية من بين العملات الأثنى عشرة الداخلة فى النظام قبل أزمة الاسترلينى عام 1992 سوى الدرخمة اليونانية والاسكود البرتغالية.

ويلاحظ هنا أنه بالنسبة للعملات داخل آلية الصرف الأوروبية أن الجنيه الاسترلينى والبيزيتا الأسبانية يوجدان داخل النطاق الأوسع الذى يسمح بتقلبها فى حدود 6٪ من السعر المركزى، بينما توجد جميع العملات الأخرى فى النطاق الضيق 2.35٪.

وكان من الطبيعى أن تهتم الحكومات الأوروبية بالمشاكل والقضايا التى نجمت من تطبيق النظام النقدى الأوروبى بمراحله المختلفة وهى القضايا التى احتلت مكان الصدارة فى المناقشات التى جرى التفاوض بشأنها بين بلدان الجماعة.

ولذلك اتخذ المجلس الأوروبى قراره بشأن الاتفاقية الاقتصادية والنقدية والوحدة السياسية فى المدينة الهولندية ماستريخت فى ديسمبر عام 1991، ووقع عليها فى فبراير 1992 وسمح بتقديمها إلى البلدان الأعضاء لاعتمادها خلال عام 1992، بحيث تصبح سارية المفعول اعتبارا من يناير 1993ن ثم تم تجديد هذه المدة بعد ذلك إلى منتصف 1993 حتى تتمكن البلدان الأعضاء من تعديل قواعدها التشريعية بحيث يمكنها التصديق على المعاهدة والتى أصبحت سارية المفعول من عام 1993.

4- النظام النقدى الأوروبى وفقا لماستريخت :

وفقا لمعاهدة ماستريخت يعمل النظام الأوروبى للبنوك المركزية على تهيئة المناخ بما يساعد على تكوين البنك المركزى الأوروبى الذى سيتولى مهام التنسيق بين سياسات البنوك المركزية للدول الأعضاء والحد من الإزدواجية فى السياسات النقدية المطبقة، هذا مع الالتزام بالحدود والشروط الخاصة بهذه العملية وفقا لما جاء بالمادة 106 من الاتفاقية المذكورة.

وقد نصت الاتفاقية على تحديد أول يناير 1995 لبدء العمل بالمرحلة الثانية من هذه الوحدة والتى سيتم خلالها إنشاء النظام الأوروبى للبنوك المركزية وإنشاء مؤسسة النقد الأوروبية "European Monetary Instute "E.M.I والتى ستتولى عملية التنسيق بين السياسات النقدية للدول الأعضاء وتشجيع التوسع فى استخدام وحدة النقد الأوروبية وذلك على أن يتم وضع الخطط التفصيلية لقيام النظام الأوروبى للبنوك المركزية ومتابعة اداء الدول الأعضاء فى مجال التمهيد لاستخدام عملة أوروبية موحدة والتعرف على مدى الشوط الذى قطعته الدول الأعضاء مع نهاية عام 1996.

وإذا لم يتم التوصل إلى اتفاق بشأن المرحلة الثالثة حتى نهاية عام 1997 يتم تحديدها تلقائيا مع أول يناير 1999 حيث يتم توحيد العملة وإقامة البنك المركزى الأوروبى .E.C.B والذى يتدرج فى إطار النظام الأوروبى للبنوك المركزية.

وتنص الإتفاقية على إيجاد العديد من المؤسسات التى تتولى مهام الوحدة وعلى رأسها النظام الأوروبى للبنوك المركزية والذى سيضم كل البنوك المركزية للدول الأعضاء مع اعتبار مؤسسة نقد لوكسمبورج هى البنك المركزى لهذه الدولة بالإضافة إلى البنك المركزى الأوروبى المقترح وسوف يشكل مجلس إدارته من مجلسين أحدهما مجلس تنفيذى والآخر مجلس محافظين.

ولتدعيم التعاون بين هذا النظام والسياسة الاقتصادية العامة للجماعة، تشير الاتفاقية إلى أن محافظ البنك المركزى الأوروبى سوف يدعى لحضور اجتماعات مجلس الوزراء، كما سيحضر رئيس مجلس الوزراء اجتماعات مجلس المحافظين دون أن يكون له حق التصويت، ويتكون مجلس إدارة البنك المركزى الأوروبى من أعضاء فى المجلس التنفيذى للبنك ومحافظى البنوك المركزية الأوروبية، على أن يتكون المجلس التنفيذى من الرئيس ونائبه وأربعة أعضاء آخرين يختارون من بين أصحاب الخبرات باتفاق مشترك من الحكومات الأعضاء، وبعد استشارة البرلمان الأوروبى ومحافظ البنك المركزى الأوروبى، شريطة أن يكونوا من حملة جنسيات البلدان الداخلة فى الجماعة فقط، وسوف تكون المدة ثمانى سنوات غير قابلة للتجديد.

5- العملة الأوروبية الموحدة الجديدة " اليــورو" :

يتمثل آخر تطور فى النظام النقدى الأوروبى فيما اتفق عليـه زعمـاء الاتحـاد الأوروبى فى ديسمبر 1995 علـى إطلاق اسـم "اليـورو" علـى العملـة الجديـدة، واتفـق زعماء الاتحاد على العمل بالعملة الموحدة فى أسواق الاتحاد الأوروبـى بحلـول عـام 1999 بحيث تدخل البنوك فى أول يناير من ذلـك العـام، ثـم يجـرى تداولهـا عـام 2002 حيـث تختفى كل عمـلات الدولـة المحليـة المشاركة فـى "الأويـرو" وبحيـث تصبـح عملـة تـداول عالمية بعد أن كان هذا الامتياز مقصورا على الدولار الأمريكى والين اليابانى.

على أن الدخول فى سوق العملة الموحدة لـن يكـون مفتوحـا لكـل دول الاتحـاد الأوروبى فهناك معايير قوية وضعتها اتفاقيـة ماسـتريخت لكـى تبقـى العملـة الأوروبيـة مستقرة وتتمثل معايير التقارب التى يجب علـى البلـدان المشاركة فـى الوحـدة النقديـة تحققها فيما يلى

1- الديون العامة :

يجب ألا يزيد إجمالى ديون الدولة على 60 بالمائة من الناتج المحلى الإجمالى.

2- معدل الفائدة :

لا يجوز أن يرتفع معدل الفائدة للاستثمارات الطويلة المدى أكثر مـن 2٪ فـوق معدل الفائدة فى البلدان الثلاثة التى تحقق أدنى معدل التضخم.

3- معدل التضخم :

بحيث لا يتعدى معـدل التضخـم 1.5٪ مـن معـدل ارتفـاع الأسـعار فـى البلـدان الثلاثة التى تحقق أدنى معدل للتضخم.

4- العجز فى موازنة الدولة :

لا يجوز أن يزيد عجز الموازنة العامة على 3 بالمائة من النـاتج المحلـى الإجمـالى وتحـاول كـل دول الاتحـاد الوصـول لهـذه المعايـير لتسـتطيع أن تشـارك فـى سـوق العملـة الأوروبيـة

والواقع أن استيفاء هذه الشروط يعتبر فى حد ذاته تصحيحا جيدا للمسار الاقتصادى فى دول الاتحاد الأوروبى يتوقع أن يتبعه تحسنا كبيرا فى اقتصاديات هذه الدول. بالإضافة إلى سعر الصرف للعملة يعتبر من أهم المتغيرات الأساسية التى تؤثر فى حجم الطلب على السلع التصديرية فى الأسواق العالمية، ولذا فإنه يتوقع عند الانتهاء من التوحيد الكامل للعملة الأوروبية أن تحتل السلع الأوروبية مكان الصدارة فى التجارة الدولية، وتصبح قوة مسيطرة على الاقتصاد الدولى وذلك للمرونة الكاملة لخطوط الإنتاج فى هذه الدول بالإضافة إلى التقدم التكنولوجى الكبير والذى حققته هذه الدول خلال تجربة الاستعداد للوحدة الاقتصادية.

ثانيا : التكتل الاقتصادى لدول أمريكا الشمالية (النافتا) :

اتجهت الولايات المتحدة الأمريكية شمالا وجنوبا فى البحث عن اتحادات تجارية تعمل على إنعاش الاقتصاد الأمريكى، فتم توقيع اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية North American Free Trade Agreement "NAFTA". وتهدف النافتا لتخفيض معظم إن لم يكن كل القيود التعريفية وغير التعريفية المفروضة على مجالى التجارة والاستثمار عن الشركاء الثلاث فى أمريكا الشمالية، ألا وهى كندا وأمريكا والمكسيك.

ويتخطى هذا الهدف الحدود التقليدية للتجارة الحرة حتى يغطى الاتفاق قائمة كاملة من النشاطات الاقتصادية مثل التدبيرات الحكومية، وقوانين الاستثمار والاتصالات والطاقة والزراعة، وكذلك الخدمات المصرفية والمالية، كما أن هناك بعض المجالات الأخرى مثل الصحة والبيئة والتى تم إسنادها إلى إدارة كلينتون تبعا لهذه الاتفاقية[1].

وقد بدأ سريان اتفاقية نافتا اعتبارا من أول يناير 1994، وتقضى الاتفاقية بإلغاء الرسوم الجمركية بين هذه الدول لنحو تسعة آلاف سلعة خلال 15 عاما وزيادة التبادل التجارى عبر الحدود وتسهيل الاستثمارات الأمريكية والكندية فى المكسيك.

(1) Michael G. Plummer: ASEAN and economic integration in the Americas, organisation for economic Co-operation and development, OECD, France. 1995, P. 45.

ولم يكن تأسيس النافتا خطوة جديدة، لكنه كان خطوة حاسمة فى عملية طويلة الأجل، تسعى إلى تحسين العلاقات التجارية فيما بين الأسواق الجزئية فى أمريكا الشمالية، وتهدف إلى توحيد هذه الأسواق فى نهاية المطاف، ولقد أدت اتفاقية النافتا إلى توسيع إتفاقية التجارة الحرة التى كانت قد أبرمت عام 1989 بين الولايات المتحدة، وكندا، ففى مارس 1990 أعلنت إدارة بوش بأن حكومتى الولايات المتحدة والمكسيك قد بدأتا محادثات يمكن أن تؤدى إلى إتفاق تجارى حر مماثل للإتفاق الذى تم توقيعه مع كندا، وفى يونيو 1991 ابتدأ الثلاث حكومات التفاوض حول اتفاق تجارة حرة خاصة بشمال أمريكا، وتم إقرار هذا الاتفاق فى أغسطس كما تم التوقيع عليه فى ديسمبر 1992، وصدق عليه الكونجرس الأمريكى فى نوفمبر 1993 بعد خلافات داخلية[1] بسبب التباين الاقتصادى والاجتماعى بين البلدان الأعضاء، ونظرا لهذا التباين فإن النافتا تترك الباب مفتوحا أمام بلدان أمريكا اللاتينية وحوض المحيط الهادى للإنضمام على المدى الطويل إلى الاتفاقية، ومن أهم الأهداف التى تسعى النافتا إلى تحقيقها هو إلغاء الجمارك المفروضة على السلع الصناعية وفق خطة زمنية متدرجة، وكانت الجمارك المفروضة على 65 بالمائة من السلع المتداولة قد ألغيت على الفور.

ومن المقرر إلغاء الجمارك المفروضة على 15٪ من السلع خلال الأعوام القادمة، ومن ثم إلغاء جميع الحواجز الجمركية مع حلول عام 2009، غير أن هناك بعض الاستثناءات المهمة فيما يتعلق بالمنتجات الزراعية على سبيل المثال فلم يتمكن أطراف الاتفاقية من التوصل إلى نظام موحد.

وفى مجال الصناعة النفطية ما زالت المكسيك تفرض قيودا على المساهمات الأجنبية والخاصة ويستثنى من ذلك الصناعات النفطية التحويلية.

وفيما يتعلق بالسيارات وقطع الغيار ستقوم المكسيك بإلغاء الجمارك والقيود المفروضة على الاستيراد إلغاء تدريجيا، وفيما يتعلق بالخدمات المالية ستمنح المكسيك خلال سبع سنوات الشركات الأجنبية الحق فى تملك المصارف وشركات التأمين، كما أن

(1) Charles Oman: Globalisation and regionalisation, the challenge of developing countries. OECD, France, 1994, P. 69.

إتفاقية النافتا تحرر المناقصات الحكومية وتحمى الإنتاج الفكرى وهناك إضافة إلى ذلك وهى اتفاقية ثنائية لحماية البيئة ولوضع معايير موحدة للعمال، ومن الممكن فى حالات الخلاف عرض الموضوع على هيئات للوساطة تتألف من شخصيات من كلا البلدين إلا أن هذه الهيئات تبقى فى إطار التوصيات غير الملزمة، ومن الانتقادات الرئيسية الموجهة إلى اتفاقية النافتا أنها لا تحدد وسيلة فعالة لحل الخلافات التى نشبت حول الدعم الحكومى وإغراق السوق بالسلع الرخيصة، ولعل الخلاف القائم بين الولايات المتحدة وكندا حول تجارة القمح دليل على وجود نقط ضعف فى الاتفاقية قبل أن تكتمل فى أواخر عام 1993، تأثير واسع النطاق فهى التى أعطت دورة أورجواى خلال المرحلة النهائية الصعبة الدفع الحاسم وأوصلتها إلى نهاية ناجحة.

كما أنها انعشت الجهود السابقة التى كانت قد بذلت فى الماضى لإقامة مناطق للتجارة الحرة فى أمريكا اللاتينية ونذكر فيها على سبيل المثال "ميركوزور" البرازيل والأرجنتين والباراجوى والأورغواى و"كاريكوم" "منطقة الكاريبى وكولومبيا وفنزويلا" كما أنه فى غضون ذلك تم أيضا توقيع اتفاقية للتجارة الحرة بين المكسيك وفنزويلا وكولومبيا وتبتغى فنزويلا وكولومبيا من الانضمام الاستفادة منها كجسر من أجل الانضمام إلى النافتا كما أعربت تشيلى والأرجنتين عن رغبتهما فى هذا الانضمام. كما طالب عدد من الدول الأسيوية فى منطقة المحيط الهادى بتوسيع النافتا نحو الغرب.

وقد قامت العديد من الدراسات[1] لقياس مدى الاستفادة من اتفاقية النافتا وأكدت هذه الدراسات من أن النافتا سوف تزيد من مستوى الرفاهية الاقتصادية فى الدول الثلاث المشاركة حيث إن هناك تصورات لزيادة الرفاهية تتراوح بين 2.2 -6.1 بليون دولار فى أمريكا، 1.6 – 5.8 بليون دولار فى المكسيك، وتتراوح حول 2.8 بليون دولار فى كندا وتتفق جميع الآراء على إن المكسيك قد تكون هى المستفيد الأكبر من هذه الاتفاقية حيث أن النافتا تدعم عملية الإصلاح الاقتصادى فى المكسيك وتعزز ثقة المستثمرين الأجانب بمستقبل البلاد وتطورها الاقتصادى.

بالإضافة إلى أن الاتفاقية سوف تؤدى إلى انتقال الأموال والأفراد بحرية، وهذا الوضع سيفيد المكسيك إلى حد بعيد لأنها تحتاج إلى الاستثمارات والتكنولوجيا وإلى

(1)Alan V. Deardroff and Robert M. Stern : the industrial and regional Employment effects of the NAFTA, the economic out look for 1994, forty-first Annual conference on the economic out look, the university of Michigan, November 18 & 19, 1993, P. 308 –311.

تصدير اليد العاملة المتوافرة بها، وكانت المكسيك تترقب سريان اتفاقية نافتا للمساهمة فى حل مشكلة التمويل للقطاع البترولى بها فتبلغ احتياجات المكسيك نحو 23 مليار دولار خلال 5 سنوات لتدعيم احتياطياتها البترولية وحتى لا تتحول إلى دولة مستوردة للبترول، كما ستؤدى اتفاقية نافتا إلى تدفق الاستثمارات الأمريكية إلى المكسيك للمساعدة فى رفع معدلات النمو الاقتصادى بها وامتصاص البطالة، حيث فقد 395 ألف عامل وظائفهم فى عام 1993 فقط.

كما تتطلع المكسيك عن طريق اتفاقية " نافتا " إلى ارتفاع إنتاجية العامل المكسيكى نظرا لتقدم التكنولوجيا الأمريكية المصاحبة للاستثمارات بما يؤدى إلى ارتفاع متوسط الأجور بالمكسيك.

وستدعم اتفاقية "نافتا" الإصلاحات المكثفة المتعلقة بسياسة السوق فى المكسيك والتى بدأت منذ عام 1985 وأدت إلى زيادة معدل النمو السنوى الحقيقى من 3٪ إلى 4٪ خلال التسعينيات وإلى تراجع معدل التضخم، وستواصل النافتا إيقاع التغير بسرعة فى اقتصاد المكسيك من خلال تطبيق عمليات الإصلاح على قطاعات مختلفة مثل السيارات والمنسوجات والملابس والاتصالات والنقل البرى والمالية، كما أن النمو المصاحب لـ "نافتا" فى رؤوس الأموال والعمالة فى المكسيك سيساعدان على الحد من الهجرة المكسيكية غير القانونية لأراضى الولايات المتحدة.

أما الفوائد التى ستجنيها الولايات المتحدة من الـ "نافتا" تتمثل فى فتح الأبواب أمام صادراتها من السلع والخدمات إلى المكسيك وكندا، حيث إن معدلات النمو المرتفعة نسبيا فى كندا والتى تبلغ 3٪ سنويا تسهم فى زيادة الصادرات الأمريكية حيث تعتبر السوق الكندية أكبر سوق لصادرات الولايات المتحدة، كما أن ارتفاع معدلات النمو فى الاقتصاد المكسيكى والتى تبلغ 3٪ سنويا تسهم فى تصريف المنتجات الأمريكية، وخاصة من السيارات- حيث تملك المكسيك سوق سيارات يشهد أعلى معدلات نمو فى العالم- ومن الملابس والمنسوجات والمنتجات الزراعية.

كما تتيح للشركات الأمريكية فرصا أوسع لتصدير رؤوس الأموال، فمن المقرر أن تبلغ التدفقات السنوية لرؤوس الأموال الأمريكية إلى المكسيك 2.5 مليار دولار سنويا، فالإتفاقية تسهم بشكل مباشر فى انتعاش الاقتصاد الأمريكى من خلال

زيادة الصادرات، كما تسهم فى ارتفاع معدلات التوظيف وارتفاع متوسط الأجور- نظرا لارتفاع متوسط الأجر فى القطاعات التى تصدر إنتاجها للخارج بالمقارنة بالقطاعات التى تنتج سلعا للسوق المحلية- وتحقق اتفاقية "نافتا" استفادة هامة للشركات الأمريكية التى تستثمر أموالها فى المكسيك لانخفاض متوسط الأجور بالمكسيك بالمقارنة بمتوسط الأجور فى الولايات المتحدة.

كما أن إنتاجية العامل فى المكسيك تنمو بمعدل 6٪ سنويا أى حوالى ضعف معدل نمو الإنتاجية فى الولايات المتحدة، مما يكسب الصادرات الأمريكية المصنعة فى المكسيك ميزة تنافسية فى مواجهة صادرات الدول الأخرى خاصة المجموعة الأوروبية والتى لا تتيح لها اتفاقية ماستريخت هذه الميزة نظرا لتقارب متوسطات الأجور فى دول المجموعة الأوروبية، وتتشابه الظروف الاقتصادية والاجتماعية بين الجارين الأمريكى والكندى، ومن ثم تحقق "نافتا" المكاسب لكندا مثلما تحقق للولايات المتحدة، حيث تؤدى إلى فتح أسواق جديدة أمام الشركات الكندية وانتقال رؤوس الأموال بحرية ما بين البلدان الثلاثة والاستفادة من اليد العاملة المتوافرة بالمكسيك- كما تستطيع شركات النفط الكندية المشاركة مع الشركات المكسيكية فى عمليات التنقيب والإنتاج.

وتشكو كندا من التدنى النسبى لعدد سكانها بالنسبة لمساحتها الشاسعة مما يضع قيدا على اقتصادها، فمساحتها شاسعة وثرواتها الطبيعية كبيرة لكن عدد سكانها لا يتجاوز 27 مليون نسمة، وبسبب اتساع مساحتها والتجمعات السكانية المتفرقة أنفقت على تجهيزها البنيوى مبالغ ضخمة جعلت خدمة الدين العام بالغة الارتفاع فكندا تخصص 37٪ من أرقام الميزانية مدفوعات فوائد عن الدين العام، ويرى بعض من الكنديين أن ارتفاع نسبة البطالة إلى 11.6٪ يرجع إلى اتفاقية التجارة الحرة الثنائية التى وقعت مع الولايات المتحدة عام 1988 ولكن وزير التجارة الكندى أكد أن اتفاقية نافتا سوف تفتح أسواقا جديدة أمام الشركات الكندية.

ولاشك أن إتفاقية نافتا تعتبر من أكبر التكتلات التجارية المعاصرة حيث تضم الاتفاقية حجما سكانيا يبلغ 367.56 مليون نسمة (252.69 مليون فى أمريكا، 87.84 مليون فى المكسيك، 27.03 مليون فى كندا) حسب إحصائيات عام 1991، ويبلغ حجم التجارة الخارجية لبلدان نافتا مع العالم فى عام 1992 - 1365 مليار دولار

(1000 مليار للولايات المتحدة، 261 مليار لكندا، 104 مليار للمكسيك)، وقد يتوقف الدور الذى سوف تلعبه النافتا فى الاقتصاد العالمى الجديد على مدى إمكانية توسيع إتفاقية التجارة الحرة لتشمل القارة الأمريكية بأثرها، لما تتمتع به هذه القارة من قدرات اقتصادية كبيرة فمع حلول عام 2009 ستصبح النافتا اتحادا للتجارة وإحدى التكتلات التى تسهم فى رسم صورة النظام الدولى، ولكنها لا تشبه الاتحاد الأوروبى لأنها لن تتحول فى ذلك الحين لسوق داخلية موحدة كما أنها لا ترمى إلى إقامة اتحاد اقتصادى ونقدى على غرار الاتحاد الأوروبى.

وفى ضوء العرض السابق يمكن القول بأن الولايات المتحدة من جراء العوامل التى تفاعلت على الصعيد العالمى وعلى الصعيد المحلى فى ربع القرن الماضى قد انتزع منها مركز القيادة الرأسمالية العالمية التى فرضتها فى عالم ما بعد الحرب من خلال قوتها المالية والاقتصادية نتيجة لمراكز الضعف والخلل الاقتصادى الذى أصاب الاقتصاد الأمريكى منذ بداية السبعينيات وحتى أوائل التسعينيات غير أن أمريكا استمرت فى فرض هذه القيادة من خلال قوتها العسكرية، لكن هذه القوة العسكرية لم يعد لها نفس الفاعلية بعد أن تغيرت خريطة علاقات الصراع العالمى بين المنظومة الاشتراكية والمنظومة الرأسمالية فى ضوء انهيار الاتحاد السوفيتى وانتهاء الحرب الباردة، وفى ظل توحيد أوروبا وظهور الكتلة الآسيوية.

وعلى ذلك فإن الولايات المتحدة سوف تسعى إلى إتخاذ إجراءات اقتصادية حاسمة لتخفف من حدة اختلالاتها الهيكلية الداخلية ولكى تصحح من وضعها النسبى الضعيف فى الاقتصاد العالمى.

وعلى ضوء ما ورد فى مكونات القوى والضعف الأمريكى نجد أن هناك عدة احتمالات للدور الذى بإمكان أمريكا القيام به فى المستقبل، وتتمثل فى واحد من الاحتمالين التاليين :

الاحتمال الأول :

أن تلعب أمريكا دور المهمين بالقوة أو الشرطى المسيطر على النظام الدولى اعتمادا على قوتها العسكرية وقدرتها على التعبئة والانتشار خارج أراضيها "

كما حدث فى حرب الخليج والصومال" ، وقد يساعد أمريكا على القيام بهذا الدور قوتها الكامنة فى قدرتها على إعادة تصحيح وضعها النسبى فى الاقتصاد العالمى، وهذا ما حددته مؤسسة البنتاجون فى تقرير لها عام 1992 عن دور أمريكا فى المستقبل حيث قالت أن هدف أمريكا الأول هو منع ظهور منافس جديد وحدد التقرير وسيلة تحقيق هذا الهدف قائلا : على أمريكا أن تدرس مصالح الدول الصناعية ولا تشجع أيا منها على منافستها أو تغيير النظام العالمى القائم حاليا، وعلى أمريكا كذلك أن تتوصل لأفضل طريقة لمنع أى من هذه القوى من زيادة قوتها فى المستقبل. غير أن هذا التقرير قد أثار البعض على أساس إنه صور أمريكا وكأنها أكبر وأعظم من حلفائها الأوربيين على ذلك أعيد كتابة تقرير البنتاجون الأمريكى لتحسين الصياغة دون المساس بالمضمون.

الاحتمال الثانى :

أن تصبح أمريكا واتحاد دول النافتا أحد الأقطاب المتوازنة فى ظل نظام اقتصادى عالمى يقوم على أساس بروز هيكل دولى ثلاثى الأقطاب أوروبا جانب وأمريكا الشمالية فى جانب آخر، واليابان وشرق آسيا فى جانب ثالث، وبحيث يتميز هذا الهيكل بانقسام النظام العالمى الجديد إلى كتل كبرى متنافسة ولكنها متوازنة من حيث القوة بحيث لا يستطيع أى منهم السيطرة على النظام الاقتصادى الدولى والواقع أن ترجيح أحد الاحتمالين يتوقف على مدى القدرة الاقتصادية لكل من أوروبا واليابان خلال القرن الواحد والعشرين ومدى قدرتها على ترجمة هذه القوة إلى قوة سياسية وعسكرية واقتصادية.

ثالثا : التكتل الاقتصادى لشرق آسيا :

يكمن بروز كتلة جنوب شرق آسيا تحت قيادة اليابان وهى تبذل أقصى جهد لكى تبرز هذه الكتلة كأحد أكبر الكتل الاقتصادية العالمية شاملة فى ذلك رابطة جنوب شرق أسيا ASEAN، وقامت بتكوين ما يسمى بصندوق تنمية اليابان وجنوب آسيا ASEAN-Japan development fund، والذى من المقدر أن يكون رأسماله حوالى 20 مليار دولار، بالإضافة إلى القروض والمعونات الثنائية التى تقدمها لمجموعة هذه الدول، ولعل ذلك يتطلب إلقاء الضوء على النقاط التالية :

1- القوى الفاعلة فى الاقتصاد الإقليمى لشرق آسيا :

إن النمو الاقتصادى المذهل الذى سجلته اقتصادات شرقى آسيا خلال الأعوام الثلاثين الأخيرة من القرن العشرين قد دفع تلك المنطقة من العالم إلى مقدمة المسرح الاقتصادى العالمى، لقد برز إقليم شرقى آسيا خلال فترة السبعينيات التى تميزت بالصدمات والركود الاقتصادى وخلال فترة الثمانينيات التى تميزت بالنمو البطئ والتغيرات الهيكلية كأسرع الأقاليم نموا على مستوى العالم. لقد حققت اقتصاديات شرقى آسيا متوسط معدل نمو حقيقى ثابت بنسبة 6٪ سنوياً على مدى العقود الثلاثة الماضية وتفوقت على البلدان الصناعية وبقية بلدان العالم النامى وعلى سبيل المقارنة خلال نفس الفترة حافظت اقتصاديات المجموعة الأوروبية والأمريكية بالكاد على متوسط معدل للنمو قدره 3٪ سنوياً بينما شهدت اقتصاديات أمريكا اللاتينية وأفريقيا والكثير من بلدان جنوبى آسيا هبوطاً فى إجمالى الناتج القومى وزيادة فى الديون الخارجية ومشاكل هيكلية ضخمة.

وكان من نتيجة هذا النمو المذهل أن سار إقليم شرقى آسيا بخطى سريعة على طريق التنمية وسرعان ما أصبح أحد أغنى أقاليم العالم، وأكثرها ديناميكية، فلقد قفز إسهام هذا الإقليم فى إجمالى الناتج العالمى من 5٪ إلى 20٪ خلال الفترة من 1956 إلى 1988. وفى التسعينيات فإن 23٪ من صادرات العالم الصناعية تأتى من هذا الإقليم مقارنة بـ 10٪ فى أواسط الستينيات.

إن الأصداء السياسية والاقتصادية لذلك الأداء الرائع عديدة ولعل أهم هذه النقاط هى الانتقال الحقبى لمركز ثقل الاقتصاد العالمى من حوض المحيط الأطلنطى إلى حوض المحيط الهادى منذ الستينيات.

لقد واجهت الدول الواقعة تحت السيطرة الأطلنطية فى الاقتصاد العالمى تحديات النمو المذهل لتدفق التجارة والاستثمار فى منطقة المحيط الهادى نتيجة لارتفاع الأهمية النسبية لاقتصاديات دول شرقى آسيا.

وتظهر بيانات التجارة الدولية أن هذه النقلة تحدث بخطى ملحوظ ففى عام 1980 كان حجم التجارة بين الولايات المتحدة ومنطقة حافة المحيط الهادى مساوياً

تقريباً حجم تجارتها مع أوروبا، إلا أنه فى عام 1988 كانت التجارة عبر المحيط الهادى أعلى بنسبة 50٪ من التجارة عبر المحيط الأطلنطى، وتبين التوقعات أن حجم التجارة ستتضاعف مع بداية القرن الحادى والعشرين، وتتمتع اليابان بأعظم أداء اقتصادى بين كل دول شرق آسيا ويأتى بعدها الدول ذات الأداء الاقتصادى المرتفع وهى تايوان وجمهورية كوريا وسنغافورة وهونج كونج والتى أصبحت معروفة بوصف النمور الأربع أو الـ NICS الأسيوية أى الدول الصناعية الجديدة وخلف هذه النمور الأربع تأتى دول اندونيسيا وماليزيا وتايلاند والذى ينمو نمواً سريعاً نسبياً، وفى الثمانينيات حققت ماليزيا تقدماً كبيراً حيث تخطت الأرقام المزدوجة لكى تصبح واحدة من الدول التى تمتلك أسرع اقتصاديات نمو فى العالم[1].

وبصفة عامة يمكن القول بأن هناك خمسة كيانات شبه إقليمية على مسرح الاقتصاد الإقليمى لشرق آسيا تتمثل فيما يلى :

1- اليــــــابان :

وهى عملاق الصناعة فى المنطقة وتعتبر ثانى أكبر قوة اقتصادية على مستوى العالم، كما اتضح مما سبق.

2- النمور الأربع الأسيوية :

وهى الدول الصناعية الجديدة وتشمل كل من تايوان وكوريا وسنغافورة وهونج كونج، وقد حققت هذه الدول إنجازات اقتصادية كبيرة جعلتها تخرج من قائمة الدول المتخلفة للعالم الثالث، ونقدم فيما يلى عدداً من المؤشرات للأداء الاقتصادى لهذه الدول والتى تؤيد ذلك.

1- استطاعت تايوان أن تحقق معدلات عالية للنمو فى الناتج القومى الإجمالى وبصفة منتظمة من أوائل الخمسينيات حتى أواخر الثمانينيات وقد بلغ المعدل السنوى المتوسط للنمو فى هذا المتغير 9٪ خلال الفترة 1952-1988، وإذا أخذنا فى الاعتبار أن معدل النمو السنوى المتوسط فى عدد السكان خلال نفس الفترة كانت 2.5٪ فإن متوسط نصيب الفرد من الناتج القومى الإجمالى يكون قد حقق معدلاً للنمو بالغ الارتفاع وهو 6.5٪ على امتداد السنوات السبع والثلاثين التى

(1) Robert J. Muscat : The fifth tiger, A study of the development policy, United nations, university press. 1994, P. 4,5.

تتكون منها تلك الفترة، وقد تحقق ذلك فى ظل مناخ من الاستقرار الاقتصادى مع مستوى منخفض جدا للمديونية الخارجية حيث انقذت المعونات الأمريكية تايوان من الوقوع فى شرك القروض الخارجية فى المراحل الأولى للتنمية، كما ساعدها التوجه للتصدير بعد ذلك على تفادى الوقوع فى مأزق القروض ولذا لم يتجاوز ديون تايوان الخارجية 0.55 مليار دولار أمريكى فى 1972، وبلغت اقصى مستوى له عام 1985 حيث بلغت 4.9 مليار دولار امريكى، ولكن سرعان ما عادت للانخفاض فى عام 1989 لتقترب من مستوى المليار دولار ولم تتجاوز نفقات خدمة هذا الدين الخارجى 5٪ من الإيرادات الجارية للنقد الأجنبى طوال الثمانينيات. ولم يقف الأمر عند هذا الحد بل أن تايوان قد حققت فائضاً فى ميزانها التجارى ابتداء من سنة 1971 (فيما عدا سنة 1974 وسنة 1975 حيث انقلب الفائض إلى عجز تحت تأثير الصدمة البترولية الأولى). وقد تزايد الفائض التجارى لتايوان من 216 مليون د.أ. فى 1971 إلى 13952 مليون د.أ. فى 1989، وقد ادى ذلك، بالإضافة إلى تحقيق فوائض ضخمة فى ميزان العمليات الرأسمالية منذ 1986 إلى ارتفاع الاحتياطيات الرسمية للنقد الأجنبى من أقل من نصف مليار د.أ. فى 1971 (0.44 مليار د.أ.) إلى 2.21 مليار د.أ. فى 1980، ثم إلى 22.56 مليار د.أ. فى 1985 و73.22 مليار د.أ. فى عام 1989 وهذا المستوى الأخير للاحتياطيات الدولية، يضع تايوان فى المرتبة الرابعة بعد الولايات المتحدة والمانيا واليابان. وهكذا تحولت تايوان فى خلال فترة قصيرة نسبياً من الزمن إلى دولة مصدرة لرأس المال.

واخيرا فقد تمكنت تايوان بفضل المعدلات المرتفعة لنمو الإنتاج أن تحقق مستويات عالية للتشغيل، فقد بلغ معدل نمو التشغيل على المستوى القومى حوالى 3٪ سنوياً خلال الفترة 1952-1988. وكان المعدل أعلى بكثير (حوالى الضعف) على مستوى الصناعة التحويلية ولذلك أخذت معدلات البطالة فى الهبوط من مستواها فى الخمسينيات (4٪ سنوياً) حتى بلغت أقل من 2٪ فى السبعينيات، [1] ووصلت إلى 1.6٪ فى 1989 حسبما يظهر من بيانات الجدول رقم (4).

(1) د. إبراهيم العيسوى : الخبرة التنموية لتايوان، والدروس المستفادة منها لمصر، بحث، قضايا التخطيط والتنمية فى مصر رقم (73)، خبرات التنمية فى الدول الآسيوية حديثة التصنيع وإمكانية الإستفادة منها فى مصر، معهد التخطيط القومى، القاهرة، يوليو 1992، ص 18-19.

جدول رقم (4) : معدلات نمو الناتج والسكان والتوظف والبطالة والتضخم فى تايوان

السنوات أو الفترات	متوسط الدخل الفردى (د.أ)	معدل نمو الناتج القومى الإجمالى	معدل نمو السكان	معدل نمو نصيب الفرد من الناتج القومى الإجمالى	معدل زيادة الأسعار		معدل نمو التوظف		معدل البطالة
					م.ض	أ.م	إجمالى	ص.ت	
1955-52		%9.0		%5.3	%10.3	%9.9	%2.0	%4.3	
1953	167		%3.8						%4.2
1960-55		%6.7		%3.3	%8.6	%9.5	%2.2	%4.6	
1960	154		%3.5						%4.0
1965-60		%9.5		%6.3	%2.8	%2.4	%2.2	%3.6	
1965	217		%3.0						%3.3
1970-65		%9.8		%7.2	%4.8	%4.4	%4.0	%9.0	
1970	389		%2.4						%1.7
1975-70		%8.8		%6.8	%11.2	%12.2	%3.8	%10.2	
1975	964		%1.9						%2.4
1980-75		%10.7		%8.5	%8.9	%8.7	%3.5	%7.5	
1980	3344		%1.9						%1.2
1985-80		%7.1		%5.4	%3.7	%3.9	%2.6	%3.1	
1985	3297		%1.3						%2.9
1988-85		%10.7		%9.5	%1.6	%0.8	%3.0	%4.0	
1989	7512		1.0						%1.6
1988-52		%9.0	%2.5	%6.5	%6.9	%6.5	%2.9	%5.8	

المصدر والملاحظات ك د. أ = دولار أمريكي، م. ض = المكمش الضمني، أم = أسعار المستهلكين، ص. ت = الصناعة التحويلية.

البيانات من المصدر التالى : د. إبراهيم العيسوى : الخبرة التنموية لتايوان والدروس المستفادة منها لمصر، مرجع سبق ذكره ص 17.

2- حققت كل من هونج كونج وسنغافورة نموا باهرا، وشبه مستمر، خلال الفترة 1960-1988، وكانت ذروة هذا النمو مقاساً بمعدلات نمو الناتج المحلى الإجمالى قد تحققت فى عقد الستينيات. فخلال هذا العقد حققت هونج كونج نموا فى ناتجها المحلى الإجمالى بمعدل 10٪ سنوياً، بينما بلغ هذا المعدل فى حالة سنغافورة 8.8٪. وهى من أعلى المعدلات التى تحققت فى العالم خلال هذا العقد، وقد انخفضت معدلات النمو قليلاً خلال الفترة 1970-1977 حيث بلغ متوسط معدل نمو الناتج المحلى الإجمالى 8.6٪ فى هونج كونج وحوالى 8.8٪ فى سنغافورة. ومع ذلك فقد كانت هذه هى أعلى المعدلات آنذاك فى مجموعة الدول النامية، وكان ذلك راجعاً لارتفاع أسعار النفط وكثير من المواد الخام والغذائية التى تستوردها هاتان الدولتان، وإلى تأثير الكساد العالمى الذى بدأ فى عام 1973، أما خلال الفترة 1980-1988 حيث بدأت تظهر بعض المتاعب والصعاب الداخلية والخارجية، فقد انخفضت معدلات النمو السنوية المتوسطة فى الناتج المحلى الإجمالى فى كل من هونج كونج وسنغافورة إلى 7.3٪ و5.7٪ على التوالى، ومع ذلك ظلت هذه المعدلات من أعلى المعدلات داخل مجموعة الدول النامية، وترتب على النمو الاقتصادى المرتفع الذى حققته هونج كونج وسنغافورة خلال الفترة المذكورة، أن قفز متوسط دخل الفرد فيهما قفزة هائلة. فقد ارتفع هذا المتوسط من 2590 دولارً فى هونج كونج فى عام 1977 إلى 9220 دولارا فى عام 1988، مسجلاً فى ذلك زيادة قدرها 256٪، ومعدل نمو سنوى حوالى 6.4٪، أما فى سنغافورة فقد قفز هذا المتوسط من 2880 دولارً إلى 9070 دولارا على التوالى خلال نفس الفترة وبزيادة قدرها 215٪ ومعدل نمو سنوى حوالى 7.3٪ وسجلت هونج كونج وسنغافورة بذلك أعلى متوسط لدخل الفرد فى سائر مجموعة دول العالم الثالث (باستثناء الدول المصدرة للنفط).

3- تطور الاقتصاد الكورى خلال الفترة الممتدة من عام 1961 حتى 1991 تطورا كبيرا حتى وصل معدل نمو الناتج القومى الإجمالى إلى ما يقرب من 9٪، بينما زاد متوسط دخل الفرد السنوى إلى ما يقرب من 7.1٪ خلال نفس الفترة، وقد ارتفعت عائدات الصادرات السلعية من 54.8 مليون دولار فى عام 1962 إلى 71.9 بليون دولار فى عام 1991، مما جعل كوريا من أكبر الشركاء التجاريين

العالميين[1]، كما استطاعت كوريا خلال حقبة الثمانينات تخفيض معدل التضخم إلى أدنى المستويات المتحققة عالميا حيث تتراوح فى النصف الثانى من هذا العقد بين 2.8٪ -3٪ سنويا مقارنا بأكثر من 7٪ خلال النصف الأول منه. وقد اتبعت كوريا استراتيجية التصنيع من أجل التصدير واعتمدت فى تطبيق هذه الاستراتيجية على عدة سياسات لعل من أهمها الحصول على اكبر قدر من المساعدات الأجنبية فى صورة قروض ومنح ومعونات، ومع تطبيق هذه الإستراتيجية تزايدت نسبة عجز الحساب الجارى إلى الناتج القومى من 1٪ سنويا خلال النصف الأول من الستينيات إلى 6.4٪ خلال النصف الثانى من العقد، وطوال النصف الأول من السبعينيات كانت هذه النسبة تمثل 7٪ سنويا، وتراوحت بين 3.7٪ -3.6٪ فى الفترة 76- 1984، وبعد هذا التاريخ استطاعت كوريا تحقيق فائض فى الحساب الجارى بلغت نسبته 4.5٪ من إجمالى الناتج القومى عام 1986 ارتفعت إلى نحو 8.6٪ عام 1988، وقد كان العامل الرئيسى وراء نجاح الإدارة الكورية فى سداد الدين الأجنبى هو اتجاهها لتوجيه القروض ناحية المشاريع الاستثمارية الإنتاجية.. وقد أدت تلك العوامل إلى تغيير البنيان الاقتصادى لكوريا الجنوبية حتى اصبحت من الدول الصناعية الجديدة.

تلك هى المؤشرات التى جعلت كل من تايوان وهونج كونج وسنغافورة وكوريا الجنوبية من أهم القوة الفاعلة فى الاقتصاد الإقليمى لشرقى آسيا.

3- دول جنوب شرق آسيا الثلاث شبه الصناعية الجديدة :

فى عام 1967 تم تشكيل اتحاد دول جنوب شرق آسيا المعروف ASEAN ويتكون هذا الاتحاد من دول أندونيسيا وماليزيا والفلبين وسنغافورة وتايلاندا وبروناى التى أصبحت عضوا كاملا فى الاتحاد عام 1984، وقد أرسى هذا الاتحاد خطوة هامة على طريق تأسيس جبهة منظمة مضادة لأمريكا فى جنوب شرق آسيا، على الرغم من أن النمو فى التعاون الاقتصادى، وتكامل أسواق دول الاتحاد ظل

---

(1) DR : IL sakong : Korea in the World economy, institute for international economic, Washington, DC. January 1993. P. 7.10.

محدودا [1]، وخلال الثمانينيات وبداية التسعينيات حققت ثلاث دول من هذا الاتحاد وهى اندونيسيا وتايلاند، وماليزيا تقدماً كبيراً فى مجال التصنيع وأطلق عليها الدول شبه الصناعية الجديدة، وتشير المؤشرات إلى إمكانية نجاح هذه الدول لتصبح مشابهة لدول النمور الأربعة الآسيوية ولتضيف قوى اقتصادية فعالة للاقتصاد الإقليمى فى جنوب شرق آسيا.

4- الصين :

وهى دولة ذات حجم قارى أخذت منذ نهاية السبعينيات تبتعد عن سياسة الاكتفاء الذاتى الاقتصادى وأقدمت على إصلاحات اقتصادية هامة وقد حقق الاقتصاد الصينى خلال عام 1993 معدلاً للنمو بلغ 13٪ وذلك للعام الثانى على التوالى، وتعزى تلك الزيادة أساساً إلى الزيادة الكبيرة فى الإنتاج الصناعى والصادرات وكذلك الاستثمارات خاصة الاستثمار الأجنبى، وعلى الرغم من أن ذلك المعدل يعد من أعلى معدلات النمو فى العالم على نحو يتوقع معه الاقتصاديون أن تصبح الصين مع مشارق القرن الواحد والعشرين من أكبر القوة الاقتصادية على المستوى العالمى خاصة مع اتجاه نصيبها من حجم التجارة العالمية للتزايد، وأن تتفوق على كل من الولايات المتحدة واليابان.

5- كوريا الشمالية وفيتنام ولاوس وكمبوديا وميانمار :

وهى مجموعة أقل إنفتاحا على العالم الخارجى وأقل ارتباطا بالديناميكية الاقتصادية بالمنطقة وذلك لأسباب سياسية على الرغم من اتخاذ بلدان منها لاوس وفيتنام خطوات عدة للانفتاح والانضمام إلى دبلوماسيات المنطقة، وبالفعل انضمت فيتنام إلى رابطة جنوب شرق آسيا (المعروفة باسم دول الأسيان) فى 1995/7/28.

تلك هى أهم القوى الفاعلة الخمس التى يمكن تميزها على المسرح الاقتصادى الإقليمى لشرق آسيا، والتى تمثل قوى تجارية جديدة يمكن أن تحدث تغيرات هامة فى الوزن النسبى للقوى التجارية الكبرى فى العالم... حيث يشير الجدول رقم (5) إلى أن

---

(1) Chris DIXOM : South East Asia in the World- economy, Cambridge university press, New York, 1991, P. 9.

قيمة صادرات ثماني دول آسيوية هي الصين وهونج كونج وتايوان وكوريا الجنوبية وماليزيا وسنغافورة وتايلاند واندونيسيا نحو 589.7 مليار دولار عام 1993 بما يوازى نحو 16٪ من قيمة الصادرات العالمية فى العالم المذكور، علماً بأن قيمة صادرات الدول الثماني المشار إليها قد بلغت 264.2 مليار دولار عام 1987 بما كان يوازى نحو 11٪ من قيمة الصادرات الدولية فى ذلك العام، أما بالنسبة للواردات فإن قيمة واردات الدول الآسيوية الثماني المشار إليها آنفا قد بلغت نحو 6.9 مليار دولار عام 1993 تشكل نحو 16.2٪ من إجمالى قيمة الواردات الدولية فى العام المذكور مقارنة بقيمة وارداتها التى بلغت نحو 238.5 مليار دولار عام 1987 بما يشكل نحو 9.6٪ من إجمالى الواردات الدولية فى ذلك العام.

وبالنسبة للصين وهونج كونج وتايوان، وهى الدول التى كانت تشكل الصين قبل تجزئتها، فإن قيمة صادراتها قد بلغت 311.6 مليار دولار عام 1993 بما يوازى نحو 8.5٪ من إجمالى قيمة الصادرات العالمية مقارنة بنحو 141.5 مليار دولار عام 1987 توازى نحو 5.9٪ من إجمالى الصادرات العالمية فى العام المذكور، أما بالنسبة لواردات الدول الثلاث المذكورة فقد بلغت نحو 126.2 مليار دولار عام 1987 بما يشكل نحو 1.5٪ من إجمالى قيمة الواردات الدولية فى ذلك العام وقد ارتفعت قيمة واردات هذه الدول الثلاث إلى نحو 319.3 مليار دولار عام 1993 بما يمثل نحو 5.8٪ من إجمالى حجم حركة الواردات الدولية.

أما أهم التغيرات فى تراتب القوى التجارية الكبرى فى العالم فإنها تتركز فى تراجع النصيب النسبى للدول الرأسمالية الصناعية المتقدمة فى الصادرات العالمية من 72.2٪ عام 1987 إلى 68.6 عام 1993ن وتراجع النصيب النسبى لهذه الدول من إجمالى الواردات العالمية من 73.8٪ عام 1987 إلى 67.2٪ عام 1993.

كما تراجع النصيب النسبى لألمانيا فى الصادرات العالمية من 12.3٪ عام 1987 إلى 9.9٪ عام 1993 بسبب التداعيات الاقتصادية للوحدة الألمانية ولإنفاق انسحاب الجيش السوفيتى من ألمانيا، وتراجع النصيب النسبى لألمانيا فى الواردات الدولية من 2.9٪ عام 1987 إلى نحو 8.8٪ عام 1993.

جدول رقم (5)

تطور صادرات وواردات القوى التجارية الصاعدة فى آسيا ووزنها النسبى من إجمالى صادرات وواردات العالم

الدولة	عام 1978				عام 1993			
	قيمة الصادرات بالمليار دولار	قيمة الواردات بالمليار دولار	نسبتها من إجمالى صادرات العالم	نسبتها من إجمالى واردات العالم	قيمة الصادرات بالمليار دولار	قيمة الواردات بالمليار دولار	نسبتها من إجمالى صادرات العالم	نسبتها من إجمالى واردات العالم
الصين	39.4	43.2	%1.6	%1.7	91.6	103.6	%2.5	%2.8
هونج كونج	48.5	48.5	%2.0	%2.0	135.0	138.6	%3.7	%3.7
تايوان	53.6	34.6	%2.2	%1.4	85.0	77.1	%2.3	%2.0
كوريا الجنوبية	47.3	41.0	%2.0	%1.7	83.5	84.3	%2.2	%2.2
ماليزيا	17.9	12.7	%0.8	%0.5	47.1	45.6	%1.3	%1.2
أندونيسيا	17.2	12.9	%0.7	%0.5	36.8	28.3	%1.0	%0.8
سنغافورة	28.7	32.6	%1.2	%1.3	74.1	85.4	%2.0	%2.3
تايلاند	11.6	13.0	%0.5	%0.5	37.1	46.1	%1.0	%1.2
مجموع الدول الثمانية أعلاه	264.2	238.5	%11.0	%9.6	597.7	609.0	%16.0	%16.2
إجمالى الدول النامية	666.8	650.8	%27.8	%26.2	1157.9	1231.3	%31.4	%32.8
إجمالى الدول الصناعية المتقدمة	1733.7	1828.7	%72.2	%73.8	2528.8	2525.5	%68.6	%67.2
إجمالى العالم	2400.5	2479.5	%100	%100	3686.7	3756.8	%100	%100

المصدر : مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بالأهرام : التقرير الإستراتيجى العربى 1994، مرجع سبق ذكره، ص ص 192، 193.

وبالمقابل ارتفع النصيب النسبى للولايات المتحدة فى الصادرات الدولية من 10.5٪ عام 1983 إلى 12.6٪ عام 1993، وإن كان النصيب النسبى للولايات المتحدة من إجمالى حركة الواردات العالمية قد إنخفض من 17.1٪ عام 1987 إلى 16.1٪ منها عام 1993.

ويعد ظهور هذه القوى التجارية الجديدة من أهم العوامل التى ساهمت فى إشعال النزاعات التجارية الدولية.

2- التكامل الاقتصادى فى شرق آسيا :

بعد أن استعرضنا القوى الفاعلة فى الاقتصاد الإقليمى لشرقى آسيا فإن السؤال الذى يطرح نفسه... هل هناك إمكانية إقامة وحدة اقتصادية فى منطقة شرق آسيا ؟.

والواقع أنه على الرغم من أن هذه المنطقة غير متجانسة بالمرة إذا ما قورنت بمناطق أخرى من العالم تجرى فيها عمليات التكامل الاقتصادى حيث إن دول شرقى آسيا ليست دولا متلاصقة جغرافيا ولا متقاربة ثقافيا، فالمسافات المكانية الهائلة بالإضافة إلى الاختلافات الشديدة فى السياسة والعنصر والدين، تمثل كلها عوامل فرقة أكثر منها عوامل وحدة، وبالإضافة إلى ما ذكرنا فإن تلك الدول تتباين تباينا شديدا من حيث ما تحظى به كل منها من موارد الهبات ودرجة التنمية الاجتماعية والاقتصادية، ورغم كل تلك الاختلافات إلا أنه يمكن إيجاد أرضية مشتركة فى مجال الاقتصاد السياسى مما يوفر اعتبار منطقة شرق آسيا وحدة اقتصادية، فهناك على الأقل عنصران هيكليان مشتركان فى معظم القوى الفاعلة فى المنطقة يمكن اعتبارهما مصدر التفاعل الاقتصادى الذى شهدته تلك الدول على مدى تلك السنوات هذان العنصران هما :

(1) العنصر الأول هو "الالتزام بالنمو والتنمية" :

وهو أمر مشترك فى مختلف الأنظمة السياسية فى اليابان والنمور الأربعة والدول شبه الصناعية الجديدة فى اتحاد دول جنوب شرقى آسيا ومؤخرا الصين والدول الشيوعية فى الهند الصينية رغم اختلاف الأسلوب ومحدودية مداه، حيث إن أساس شرعية تلك النظم التنموية يقوم فى الحقيقة على زيادة الإنتاج والإنتاجية

والتنافسية الدولية وحيث إن تلك الدول قد بدأت متأخرة نسبياً فإن الالتزام بالنمو قد برر أيضاً الدور التدخلى القومى من قبل الدولة. لقد عززت حكومات دول شرقى آسيا الناجحة بدءا باليابان فى خمسينيات هذا القرن، نموها الاقتصادى عن طريق توجيه الصناعات الخاصة ودعمها دعماً مباشرا من خلال السياسات الصناعية المرنة والبيروقراطية ذات الكفاءة والعلاقات بين الحكومة والأعمال ذات الطابع الهرمى والتعاونى والسياسات المناسبة فى المجال الاقتصادى الشامل.

(2) العنصر الثانى هو : " التوجه نحو إستراتيجيات التنمية المستندة إلى التصدير ":

يتمثل العنصر الثانى المشترك فى أن دول شرق آسيا قد اعتنقت على مدى العقود الماضية استراتيجيات للتنمية تعتمد على السياسات المتجهة إلى الخارج، لقد تركت اليابان (فى الستينيات) وكوريا الجنوبية وسنغافورة وتايوان فى (السبعينيات) واندونيسيا وتايلاند وماليزيا والصين (إلى حد ما) (فى الثمانينيات) التصنيع البديل للاستيراد وإزالت الحواجز أمام التجارة الخارجية، وازداد استيعابها للتكنولوجيا الأجنبية واتبعت السياسات الموجهة نحو التصدير التى ربطت اقتصادها بالأسواق الدولية.

ولقد كان هناك ثمة دوافع مختلفة لذلك التغيير فى السياسة، فعلى سبيل المثال كان التخلى عن استراتيجيات إحلال الصادرات فى اليابان والدول الصناعية الجديدة، راجعا فى الأساس إلى القيود الهيكلية ونقص الموارد الطبيعية والحجم المحدود للأسواق الداخلية أو وصولها إلى مرحلة التشبع. أما فى دول جنوب آسيا الغنية بالموارد تحددت النقلة إلى السياسات الخارجية على أساس احتياجات التعديل ومحاكاة النماذج الناجحة لاقتصاد الدول الأكثر تقدما فى شمال شرق آسيا.

ولما كان سبب انتشار تلك السياسات فإن وضع استراتيجيات التوجه نحو الخارج قد سمح بدرجات متفاوتة لتلك الدول بتحقيق معدلات عالية من النمو الاقتصادى، وعلى سبيل المثال كان متوسط النمو السنوى لإجمالى الناتج المحلى للنمور الأربعة فى الفترة 1970-1982 يتراوح من 8٪ إلى 9.9٪ وبالمثل كان فى الفترة من 1985 إلى 1989 وهى السنوات التى أعقبت التوجه نحو استراتيجيات التنمية المستندة إلى التصدير، حيث كان متوسط النمو السنوى الإجمالى للناتج المحلى فى تايلاند 8.6٪ ثم

بلغ ذروته 11٪ عام 1989، ان معدل النمو المؤثر وهو احد أعلى معدلات على مستوى العالم كان نتيجة التحول الجذرى للهيكل الاقتصادى مع اتساع نطاق الصناعات التصديرية التى تصدرت القائمة وكانت المنسوجات والأغذية المعلبة والبلاستيك والمطاط ومنتجات السيراميك والأحذية ومكونات أجهزة الكمبيوتر هى قاطرة الاندفاع الصناعى والتصديرى، ويمكن رؤية نماذج مشابهة ولكن بمعدلات نمو أقل فى الدول شبه الصناعية الجديدة مثل أندونيسيا وماليزيا.

كما يبدو أن السياسات الموجهة نحو التصدير التى طبقت فى أرجاء تلك المنطقة كانت واحدا من أهم عناصر نمو الاعتماد المتبادل بين تلك الدول. وكان من نتائج سياسات النظرة الخارجية تلك تزايد التجارة باضطراد فيما بين دول المنطقة وتدفق الاستثمارات كما ظهرت أيضاً نماذج التكامل الاقتصادى الإقليمى والتقسيم الإقليمى للعمالة.

ولقد مرت العلاقات الاقتصادية بين دول تلك المنطقة تاريخياً بعدة مراحل تمثلت فى :

المرحلة الأولى : والتى كان التكامل الاقتصادى فيها مجرد نتاج للقرب الجغرافى لتلك الدول واختلاف حظ كل منها من الموارد الطبيعية ومع التراجع التدريجى لأهمية التجارة مع القوى الاستعمارية السابقة تم توجيه بعضاً من الصادرات السلعية الأساسية نحو الأسواق الإقليمية. وبانتهاج دول شمال شرقى آسيا الفقيرة فى الموارد الطبيعية (مثل اليابان ويليها الدول الصناعية الجديدة فى شمال شرقى آسيا) طريقة التصنيع فإنها كانت بمثابة السوق الجديدة المتنامية للمنتجات الأساسية للدول النامية فى المنطقة ذات الحظ الأوفر فى الموارد الطبيعية وفى ترسيخ العلاقات الاقتصادية الوثيقة مع الدول الأخيرة بدوره وفرص السوق للمنتجات المصنعة فى الدول ذات الاقتصاد الأكثر تقدماً، وعلى سبيل المثال كانت دول جنوب شرقى آسيا خلال الخمسينيات وجزء من الستينيات هى السوق الرئيسية لصادرات اليابان وبلغت ذروة الاعتماد على تلك الصادرات 40٪ عام 1953 ولقد شكلت دول جنوب شرق آسيا المستوعب الطبيعى لمنتجات اليابان فى وقت لم تكن فيه تلك المنتجات على قدر من التفوق التكنولوجى الذى يسمح لها بأن تنافس بنجاح أسواق الدول الصناعية المتقدمة ولكن فى المقابل وبنهاية العقد السابع من هذا القرن

أصبحت اليابان الشريك التجارى الأول أو الثانى لمعظم دول اتحاد جنوب شرقى آسيا التى تصدر المواد الخام والمنتجات الأولية.

بينما كان هذا النموذج البسيط من الاقتصاد التكميلى الذى يستند إلى مختلف حظوظ الدول من الموارد الطبيعية ليس بالسمة الفردية فى تلك المنطقة إلا أنه نادرا ما حرك عمليات التكامل الإقليمى إلا أن كثافة التكامل بين اقتصاد دول المنطقة يمكن أن يعزى بدلا من ذلك إلى الموجات المتتابعة من عمليات التصنيع الموجه نحو التصدير فى شرقى وجنوب شرق آسيا وخلال تلك العملية رسخت دول شرق آسيا نموذجا فريدا من الاعتماد المتبادل فيما بينها استنادا إلى دورة المنتج وتقسيم العمل على مستوى الإقليم.

يتسم النموذج الشرق آسيوى الناجح بالحركة المتواصلة الصعود على سلم المزايا المقارنة مع توجه الدول نحو التصنيع وازدياد ثرائها وتغيير هياكل التكاليف لديها. ففى البداية انطلقت شرارة التصنيع فى الدول منخفضة الدخل والأجور بالتخصص فى منتجات التصدير المكثفة ذات العمالة غير الماهرة مثل المنسوجات ومع ارتفاع التكاليف وتميز منتجات التصدير بقيمة مضافة عالية والاعتماد على العمالة الماهرة دخلت كثيفة رأس المال دائرة الضوء فى المرحلة التالية. وفى هذا الإطار اتسم الإنتاج بالسلع التصديرية المكثفة للتكنولوجيا المتقدمة وكانت تلك هى المرحلة الأخيرة.

ونظرا لوجود طلب مستمر وقوى من الأسواق الخارجية (أى من العالم الصناعى) ففى كل مرة تتحرك دولة أو مجموعة من دول المنطقة نحو إنتاج منتجات أكثر تقدما تبدأ سلسلة من ردود الأفعال فى الظهور وتتحول دول أخرى مدفوعة بإمكانية ملء الفراغ فى أسواق العالم إلى أعلى السلم وبالتالى تخلق فرصا لآخرين لصعود أولى درجات السلم حيث تسمح الميزة المقارنة الناشئة عن العمالة منخفضة التكاليف مرة أخرى باستثمارات ناجحة ومعدل عائدات أعلى فى مجال الصناعات ذات العمالة الكثيفة.

إن تاريخ التنمية فى دول شرق آسيا على مدى العقود الثلاثة الأخيرة، ملئ بالأمثلة الدالة على اتباع نموذج اللحاق المتكرر (أى ارتقاء درجات السلم وإعطاء

الفرصة لصاعد جديد). وعلى سبيل المثال، نافست النمور الآسيوية الأربعة اليابان فى مجال صناعة المنسوجات وغيرها من الصناعات ذات العمالة الكثيفة فى أواخر الستينيات وأوائل السبعينيات بينما انتقلت الميزة المقارنة فى أوائل الثمانينات إلى اقتصاد اتحاد دول جنوب شرقى آسيا الناهضة، ففى حالة البضائع الاستهلاكية تراجعت الميزة التى اتسمت بها اليابان فيما يخص الدول الصناعية الجديدة فى شمال شرقى آسيا فى السبعينيات والثمانينات واختفت تماما فى السنوات التى أعقبت 1985 وتحتفظ اليابان حاليا بميزة مقارنة فى الصناعات الرأسمالية ولكن يبدو أن تلك أيضا تتراجع إزاء لحاق الدول الصناعية الجديدة بالسلم.

ومما سبق يمكن القول إن الإزدهار الكبير فى مجال التصدير والاستثمار فى دول اتحاد دول جنوب شرقى آسيا الناهضة يمكن تفسيره جزئيا عن طريق الظروف الدولية المواتية التى نشأت عن الفقدان التدريجى للسعر التنافسى بين الدول الصناعية الجديدة واليابان.

فلقد وضع اقتصاديو اليابان مفهوما جديدا لنموذج التصنيع، وهذا المفهوم يرى أن نموذج التصنيع فى شرق وجنوبى شرقى آسيا يشبه تشكيلات " الأوز الطائر" اليابان هى الأوزة القائدة ولذا فإن لها دورا أساسيا فى تنمية وتصنيع دول شرقى آسيا الأخرى، وتساهم استراتيجيات الاستثمار والإقليمية للشركات اليابانية متعددة الجنسيات، بالإضافة إلى الأهمية المتنامية لدور اليابان كشريك تجارى مانح للمساعدات الإنمائية فى المنطقة، مما يساهم فى الاحتفاظ بمعدل سير منتظم للنمو الاقتصادى فى المنطقة وتدفع فى ذات الوقت نحو تكامل اقتصاد دول المنطقة.

نخلص من العرض السابق لتجربة اليابان ودول شرق آسيان أن اليابان عبر تاريخها الطويل كانت تسعى للقيام بدور قيادى فى إطارها الإقليمى، واختلفت سبل هذا السعى بدءا من محاولتها فرض الهيمنة من خلال القوة العسكرية الغالبة، وهو الأمر الذى رفضته الدول الآسيوية المجاورة، وانتهى بكارثة الحرب العالمية الثانية، ووجدت اليابان نفسها تحت السيطرة الأجنبية، ومن ثم بدأت من جديد فى محاولة فرض التفوق من خلال التقدم الاقتصادى والطفرة التكنولوجية التى وصلت باليابان خلال النصف الثانى من القرن العشرين إلى مصاف القوى الاقتصادية الكبرى المؤثرة فى العالم.

ويتمثل التحدى الذى يواجه اليابان فى تحقيق المواءمة بين ما تملكه اليابان من قوة اقتصادية وتكنولوجية وبين العلاقات الحاكمة التى تحكم اليابان من ممارسة دور أكثر فاعلية على المستوى الدولى... ومن هذا المنظور يمكن تصور أحد الاحتمالين :

1- بلورة تكتل إقليمى ووحدة اقتصادية تتمحور حول القوة الصناعية لليابان وتشمل الصين إلى جانب القوى الأخرى الفاعلة فى الاقتصاد الإقليمى لشرق آسيا مع احتمال أن يتجه هذا التكتل إلى إضافة علاقات وثيقة بروسيا، وذلك فى مواجهة التكتلات الأخرى وخاصة التكتل الأمريكى حيث كثر الحديث عن إمكانية نشوب حرب تجارية بين اليابان والولايات المتحدة إزاء ضغوط الولايات المتحدة.

2- أن يتم إنشاء تكتل اقتصادى باسفيكى أوسع يضم دولا على جانبى المحيط الهادى إذا نجحت كل من أمريكا واليابان فى احتواء التنافس بينهما مع احتمال اتساعها لكى تضم استراليا، وهذا الاحتمال يمكن أن يعزز قوة التنافس بين هذا التكتل والتكتل الأوروبى العملاق.

والواقع أن تحقيق أى من الاحتمالين يتوقف على مدى تفهم اليابان لمعطيات القومية الآسيوية وطبيعة شعوب المنطقة التى تأبى الهيمنة والاستغلال الاقتصادى ويضيف ذلك استعدادا أكبر من جانب اليابان لمساعدة هذه الدول والاندماج معها مشاطرة لها فى مشاكلها ومساهمة فى حلها بحيث تزول الخشية من السيطرة الاقتصادية لليابان بعد فشل محاولة السيطرة العسكرية... ومن خلال ذلك وحده يمكن لليابان تكوين كتلة جنوب شرق آسيا تحت قيادتها وبحيث تصبح من أكبر التكتلات المؤثرة على البيئة الاقتصادية خلال القرن الواحد والعشرين.

يتضح من العرض السابق للتكتلات الاقتصادية بأن الساحة الاقتصادية تشهد بروز هيكل دولى ثلاثى الأقطاب الاتحاد الأوروبى فى جانب، والنافتا وأمريكا الشمالية فى جانب آخر، والتجمع الاقتصادى لليابان ودول جنوب شرقى آسيا فى جانب ثالث... ويتطلع كل من هذه التكتلات لإدارة النظام العالمى الجديد خلال القرن الواحد والعشرين.

ويثير ذلك عدة تساؤلات تتعلق بمدى ما سوف تعكسه هذه التكتلات من تحالف وصراعات من أجل السيطرة على النظام الدولى.. وفى ضوء ذلك يمكن تصور أكثر من إحتمال كما يلى :

الاحتمال الأول :

قد يشهد القرن الواحد والعشرين ظهور درجة أكبر من المرونة فى التحالفات لتفرز محاور مضادة كالتالى :

- تحالف أمريكى - أوروبى فى مواجهة اليابان والمجموعة الآسيوية.
- تحالف أمريكى – يابانى آسيوى فى مواجهة أوروبا الموحدة.
- تحالف أوروبى – يابانى آسيوى فى مواجهة أمريكا.

وذلك مع الأخذ فى الاعتبار أن كلا من هذه التحالفات تسعى لتوطيد العلاقة بالاتحاد السوفيتى السابق بالشكل الذى يضمن تزايد وضعها النسبى فى النظام الدولى.

الاحتمال الثانى :

أن تتجه الكتلة الرئيسية للنظام الدولى الجديد والمكونة من أمريكا الشمالية وغرب أوروبا واليابان إلى مزيد من الاندماج والقوة رغم استمرار التنافس داخلها وذلك بتأثير من الروابط السياسية والأمنية والاقتصادية بين الأطراف الثلاثة بالإضافة إلى كثافة وتعقيد الاعتماد المتبادل بينهم فى العديد من المجالات، ومن الشبكة الكثيفة للشركات المتعددة الجنسيات التى ساهمت فى خلق جسور للتواصل بين الجماعة الأوروبية وكل من اليابان والولايات المتحدة من أسبقيتها فى الثورة الصناعية الثالثة.

وتشير العديد من الدلائل إلى إمكانية ترجيح الاحتمال الثانى، ولعل أهم هذه الدلائل ما يلى :

1- منذ نهاية الحرب العالمية الثانية فإن الروابط بين غرب أوروبا وشمال أمريكا ومنطقة شرق الباسفيك، تمثلها الجماعة الأوروبية والولايات المتحدة الأمريكية واليابان، ولقد شمل هذا التماثل الأصعدة الأمنية والسياسية والاقتصادية والثقافية، فمن الناحية الأمنية شكل حلف الأطلنطى، ومعاهدة الدفاع

الأمريكية-اليابانية الإطار الذى تم فى إطاره استمرار التحالف الغربى خلال العقود التى تلت الحرب، ضمن هذا الإطار تشكلت سياسة شبه مستقرة تجاه القضايا العالمية- مع بعض التمايزات أحيانا -سواء فيما يتعلق بالاتحاد السوفيتى وأوروبا الشرقية أو قضايا العالم الثالث، ومنذ نهاية الحرب فإن الاقتصاد العالمى الذى استند إلى إتفاقية بريتون وودز واتفاقية الجات ساهم فى ربط هذه الدول مع بعضها البعض من الناحية الاقتصادية. ورغم الاختلالات التى حدثت فى هذا النظام خلال عقد السبعينيات، فإن هذه المناطق الصناعية الرأسمالية الغربية لم تلبث أن عملت من خلال مؤسساتها -منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية، منظمة الطاقة الدولية، صندوق النقد الدولى، البنك الدولى، الجات- على تنسيق السياسات فيما بينها ومواجهة الاختلافات، والتنافس أحيانا، التى نشأت فيما بينها. ومنذ عام 1976 نشأت مؤسسة الاجتماع السنوى لرؤساء دول وحكومات الدول السبع الرئيسية، بالإضافة إلى ممثل عن الجماعة الأوروبية لكى تتعدد عملية التنسيق فى الدول الصناعية المتقدمة، ومن الناحية الثقافية، ورغم التمييز النسبى لليابان، فإنها جميعا تنتمى للثقافة الليبرالية ذات الأصول الأوروبية حيث تتجانس نظمها السياسية الديمقراطية.

2- إن درجة الاعتماد المتبادل بين اليابان من جانب والجماعة الأوروبية والولايات المتحدة من جانب آخر ويضاف هنا أيضا الدول الصناعية فى شرق آسيا وغرب الباسفيك- بالغ الكثافة والتعقيد. ففى عام 1986 بلغ نصيب هذه الدول من الصادرات اليابانية 61.5٪. وفى ذات العام فإن نصيب الولايات المتحدة من هذه الصادرات بلغ 38.5٪، 23٪ من وارداتها، وبلغ حجم التجارة بين اليابان والجماعة الأوروبية عام 1987 ما يزيد على 55 بليون دولار، وكان نصيب الجماعة، 16.4٪ من الصادرات اليابانية و11.8٪ من واردات اليابان، أى أن أكثر من نصف صادرات اليابان يذهب إلى القوتين الاقتصاديتين الدولتين الآخرين ومنهما يأتى أكثر من ثلث الواردات. وبالنسبة للاستثمارات اليابانية خارج اليابان والتى بلغت 139.134 بليون دولار عام 1988 فإن نصيب الولايات المتحدة منها كان 50.159 بليون دولار أو ما يساوى حوالى 36٪ من هذه الاستثمارات وبلغت هذه الاستثمارات 21.047 بليون دولار فى أوروبا ما يساوى 15٪ منها وفى شرق آسيا

والباسفيك بلغت النسبة 22.6٪ أو ما يساوى 31.565 بليون دولار، أى أن نصيب الدول الصناعية الرأسمالية المتقدمة من الاستثمارات اليابانية بلغت حوالى 73.6٪، وكان نصيب أوروبا وأمريكا مجتمعين أكثر من النصف، وبالمقابل، فرغم إنخفاض الاستثمار الأجنبى فى اليابان عامة حيث لم يزد عن 8.5 بليون دولار عام 1988 فإن نصيب الولايات المتحدة اقترب من النصف أو حوالى 4 بليون دولار، اما نصيب أوروبا فبلغ 1.2 بليون دولار أو حوالى 14٪.

3- إن الشركات متعددة الجنسيات قد خلقت روابط وشرايين بين كل من اليابان من جانب والولايات المتحدة والجماعة الأوروبية من جانب آخر، حتى أنه أصبح من الصعب الحديث عن شركات أمريكية أو يابانية أو أوروبية سواء من حيث الملكية أو التوزيع والتسويق أو حتى البحوث والتطوير فى الصناعات الرئيسية، فالظاهرة المعروفة باسم " المصنع العالمى"، هى فى حقيقتها مصنع بين الأطراف الثلاث.

وحتى يمكن توضيح هذه الصورة بشكل علمى فيكفى أن نعرف أن شركة جنرال موتورز الأمريكية تمتلك 41.6٪ من شركة ايسوزو اليابانية وهى التى بدأت مشروعا مشتركا مع شركة سويرو فى الولايات المتحدة. كما أن شركة جنرال موتورز تمتلك نصف شركة داوو الكورية الجنوبية التى تنتج عربات نيسان لليابان وعربات بونتياك للولايات المتحدة، كما أن مصنع الشركة فى أوروبا صمم عربات لبيعها لاسوزو فى اليابان، وأخيرا فإن جنرال متورز قد اتفقت مع شركة تويوتا (أكبر الشركات اليابانية) لإنتاج عربات تباع وعليها علامة الشركتين فى أمريكا واستراليا.

4- نتيجة هذا الاعتماد المتبادل الكثيف، فإن اليابان رغم بعض التخوفات، فإنها تنظر نظرة إيجابية للتكتلات الاقصادية فى شمال أمريكا بين الولايات المتحدة وكندا، فى غرب أوروبا من خلال مشروع أوروبا الموحدة، حيث ترى أن تعزيز اقتصاد هاتين المنطقتين وإزالة الحواجز فيما بينها من شأنه أن يعزز النمو الاقتصادى فى العالم، ويعزز من حركة رأس المال للاستثمار داخل هذه التكتلات وهو ما يعطى لليابان فرصة إضافية للنمو نظرا لما تختزنه من طاقة صناعية ومالية هائلة. وحتى يمكن تجنب احتمال تحول هذه التجمعات إلى كتل

اقتصادية حمائية، فإن اليابان اعتبارا من عام 1988 طرحت فكرة لإنشاء منطقة للتجارة الحرة بين اليابان والولايات المتحدة، حتى يتجمع أكبر اقتصاديين فى العالم فى منطقة واحدة للنمو الاقتصادى، وقد تحولت الفكرة فى نهاية عام 1989 لإنشاء التجمع الاقتصادى الباسفيكى الذى يضم 12 دولة على جانبى المحيط الباسفيكى وفى قلبه اليابان.

ولعل أهم من ذلك كله أن هذه الدول جميعها يجمعها النظام الرأسمالى الذى يسعى باستمرار إلى فتح الحدود وتنمية الأسواق، ولما كانت هذه القوى الثلاث تمثل أكبر وأعظم سوق عالمى فإن حاجتها لبعضها البعض تمثل دافعا ملحا باستمرار لزيادة الاعتماد المتبادل بينها، وإذا كانت الساحة التجارية قد شهدت فى أوائل التسعينيات العديد من الصراعات التجارية الدولية وخاصة بين الولايات المتحدة وكل من الصين واليابان، فمن المرجح أن تتمكن كل منها فى إبقاء الخلافات فى حدود التهديدات والضغوط لزيادة المكاسب دون السماح لها بالتحول إلى حرب تجارية سافرة تضر بمصالح كل منها.

الفصل الثالث

أثر التكتلات الاقتصادية
على العلاقات الاقتصادية الدولية

الفصل الثالث

أثر التكتلات الاقتصادية على العلاقات الاقتصادية الدولية

يثير الاتجاه نحو التكتلات الاقتصادية فى ظل العولمة جدلاً حول الآثار التى تحدثها التكتلات على العلاقات الاقتصادية الدولية والتجارة الدولية من دول التكتل وشكل العلاقات الاقتصادية الدولية بعد بزوغ ظاهرة التكتلات، هل ستسود الإقلمة أم العولمة أم كلاهما يسيران معاً وهل يسود عبر التجارة بدلاً من المساعدات Trade Not Aide والتجارة العادلة أكثر من التجارة الحرة، Fair Trade Not Free Trade وهو ما يجعلنا نذكر القارئ بالمفاهيم والجوانب التالية :

أولا : أبعاد التجارة الدولية International Trade :

ترتبط دول العالم بشبكة معقدة من العلاقات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية المتبادلة وتمثل التجارة الدولية واحدة من الارتباطات الأكثر قوة بين اقتصاديات العالم المختلفة، حيث تعتمد معظم الدول على التجارة الدولية فى إشباع إحتياجاتها فليس هناك دولة مكتفية ذاتياً ولا تحتاج للاستيراد والتصدير، فكما تحتاج الدول لاستيراد السلع والخدمات لإشباع احتياجات مواطنيها، تحتاج للتصدير لزيادة ناتجها القومى الإجمالى Gross National Product (GNP)، فالتجارة مرتبطة بالتنمية ارتباطاً وثيقاً .

وفيما يلى نستعرض دور التجارة الدولية فى التنمية الاقتصادية :

1- تعد التجارة عاملاً مهماً للنمو الاقتصادى، فهى تزيد من قدرة الدولة على الاستهلاك وتزيد الناتج العالمى وتمدنا بالموارد النادرة، وتوسع السوق العالمى للمنتجات، وبدونها لن تكون الدول النامية قادرة على النمو.

2- تعمل التجارة على التقريب بين مستويات الدخول المحلية والعالمية عن طريق تعادل أسعار عوامل الإنتاج وكذا تزيد من الدخول الحقيقية، للدول المشتركة فى

التجارة، كما تعمل على الاستخدام الكفء للموارد الطبيعية القومية والعالمية، وكما افترض النيو كلاسيك فإن الأجور، على سبيل المثال- سترتفع فى الدول وفيرة العمالة بينما ستنخفض فى الدول نادرة العمالة، حيث إن الأولى ستتخصص فى الإنتاج كثيف العمل وبالتالى يزداد الطلب على العمالة وترتفع الأجور، والعكس صحيح.

3- تساعد التجارة الدول النامية فى تحقيق أهدافها التنموية عن طريق تشجيع القطاعات الإنتاجية التى تتميز فيها الدولة بميزة نسبية، وكذا كفاءة استخدام مواردها سواء عمالة أو موارد طبيعية.

1- المكاسب المحققة من التجارة The Gains From Trade

عندما ننظر للتجارة من زاوية ميزان المدفوعات وعندما نعتبر ميزان المدفوعات كمشكلة من مشاكل التنمية والتى يمكن أن تحل عن طريق السياسات التجارية، فإن المكاسب المحققة من التجارة طبقاً للنظرية التقليدية للتجارة لا تقاس بفرق العملة الأجنبية المكتسب بل بالزيادة فى قيمة الناتج وكذلك الدخل الحقيقى المتولد من الموارد المحلية والتى تسمح بها التجارة العالمية المتبادلة.

إن السياسة المثلى للتجارة تقاس بالمكاسب الناتجة عن قيام التجارة والتى تكتسب من خلال تعظيم الدخل من العملات الأجنبية.

ويمكن تقسيم المكاسب من التجارة إلى مكاسب استاتيكية وأخرى ديناميكية تتحقق المكاسب الاستاتيكية من خلال التخصص الدولى طبقاً للميزة النسبية.

بينما تتحقق المكاسب الديناميكية للتجارة من خلال إمكانيات الإنتاج على نطاق واسع فتعد اقتصاديات النطاق الواسع والاستثمارات الأجنبية وكذا انتقال المعرفة التكنولوجية أمثلة للمكاسب الديناميكية للتجارة، فالتجارة تستطيع تصريف الفائض من الإنتاج والذى نستطيع أن نحصل عليه عن طريق توظيف الموارد المعطلة، وكذلك تمنح الدول حق شراء السلع من الخارج والتى ليس لها بدائل محلية، أو تلك التى لا تتمتع الدولة بميزة نسبية فى إنتاجها وبالتالى يصبح إستيرادها أكثر كفاءة من إنتاجها محلياً.

2- التحول من الميزة النسبية إلى الميزة التنافسية :

Trans formation from Comparative advantage to competitive advantage :

يشهد العالم الآن التحول من المزايا النسبية- والتى كانت تعنى اعتماد الدول فى تجارتها على ما تملكه من مزايا نسبية قائمة على ملكية الموارد الطبيعية على وفرة الموارد البشرية، أى أنها كانت موروثة إلى مفهوم جديد أتاحه التقدم العلمى والابتكار التكنولوجى والذى مكن بعض الدول من اكتساب مزايا نسبية جديدة وبالتالى اصبحت المزايا النسبية مصنوعة أو مكتسبة بفضل العلم والتكنولوجيا، هذا المفهوم يعرف بالمزايا التنافسية Competitive advantage.

ويجدر بنا أن نذكر أن التطور العلمى والتكنولوجى المذهل فى العقود القليلة الماضية قد نتج عنه تطور فى قوى الإنتاج والذى فرض تعديلات ضرورية فى علاقات الإنتاج وفى المجتمع العالمى. وقد تجلت هذه التعديلات فيما يطلق عليه (الكوكبة) وبخاصة فى النمو العظيم فى نشاط الشركات متعددة الجنسية واتساع نشاطها بطول الأرض وعرضها وفى بروز نظام جديد لتقسيم العمل الدولى، غير أن هذه الثورة العلمية والتكنولوجية ما كان من الممكن لها أن تتحقق لولا الدعم المالى الضخم لجهود البحث العلمى والتطوير التكنولوجى الذى قدمته هذه الشركات العملاقة للمؤسسات العلمية- وذلك باعتبارها صاحبة مصلحة كبرى فى منجزات الثورة العلمية والتكنولوجية.

3- دور الدولة فى خلق الميزة التنافسية الدولية :

ينادى البعض بدور حيوى للدولة فى مساندة ودعم الصناعات المحلية بإتباع مجموعة من السياسات التى تساهم فى خلق الميزة التنافسية للصناعات الوطنية.

إلا أنه وعلى الجانب الآخر يرى البعض أن محاولة الدولة لمساندة الصناعات الوطنية محاولة غير مجدية وأنه على الدولة أن تنسحب من السوق وتترك آليات السوق تعمل بحرية لتصل فى النهاية إلى الكفاءة الاقتصادية.

على أن تهيئ الدولة المناخ للاستثمار وتخلق بيئة مثالية للأعمال ويتجلى هذا الرأى واضحاً فى العوامل الرئيسية التى تقرر درجة التنافسية، والتى اعتمدها المعهد الدولى للإدارة والتنمية. International Institute for management & Development.

والتى تتمثل فيما يلى :

1- الطبيعة الإنفتاحية للاقتصاد.

2- توافر البنية التحتية والمحافظة على البيئة.

3- مدى تدخل الحكومة فى الاقتصاد القومى.

4- مستوى العلم والتكنولوجيا.

5- نشاط المؤسسات المالية.

6- توافر الخبرات فى الإدارة.

فإن كان دور الدولة فى دعم الميزة التنافسية قاصرا على تهيئة المناخ للاستثمار وخلق بيئة مثالية للأعمال فإن هذا يلقى بالعديد من المسئوليات على عاتق الدولة للوصول إلى هذا الهدف، ولعل من أهمها ما يلى :

1- استخدام المعايير التى تضمن مواجهة الاحتكار وذلك لأثار السلبية على الاقتصاد وتشجيع المنافسة وذلك بتوفير الفرص المتكافئة للأفراد للحصول على المعلومات والمعرفة والتدريب اللازمين للدخول فى النشاط الاقتصادى.

2- تدخل الدولة للحد من الخارجيات والتى تؤدى إلى حدوث اختلافات بين القيم الحدية الخاصة والاجتماعية والإنتاج الحدى الخاص والعام.

3- إصدار مواصفات فنية قياسية لجميع السلع والخدمات المنتجة محلياً او المستوردة من الخارج.

4- توفير فرص متكافئة للمشروعات الصغيرة فى مواجهة المشروعات الكبيرة.

ومن ذلك يتضح أهمية الدور التكاملى للدولة مع تفعيل آليات السوق لتعزيز النمو الاقتصادى والاستفادة من فرص العولمة.

ثانيا : أثر التكتلات الاقتصادية على التجارة الدولية :

تؤثر التكتلات الاقتصادية على تحرير التجارة الدولية حيث تحرر هذه التكتلات التجارة البينية فيما بين أعضائها بينما تحد من حرية التجارة بينها وبين العالم عن طريق التعريفة الخارجية المشتركة والحواجز غير الجمركية.

بمعنى آخر :

يمكن القول بأن أساس التجارة داخل التكتل الاقتصادى هو "حرية داخل نطاق من الحماية ".

ويتمثل أثر هذه التكتلات فى كل من :

1- **أثر تحويل التجارة** Trade diversion

والذى يؤدى إلى تحول تجارة دولة ما عضو فى التكتل مع دولة خارج نطاق التكتل إلى دولة أخرى داخل التكتل (حتى وأن زادت تكلفة الأخيرة) وهو ما يعمل على تخفيض الرفاهية فى العالم بسبب التخصيص غير الأمثل للموارد وتجاهل المزايا النسبية.

2- **أثر خلق التجارة** Trade Creation

والمتمثل فى زيادة واردات الدولة الأولى من الدولة الثالثة نتيجة لإنخفاض سعرها- الناتج عن إزالة التعريفات- وبالتالى فإن إنخفاض سعر الواردات يزيد من قدرة المستهلكين على استهلاك كمية أكبر، وبالتالى تزيد من رفاهيتهم.

كذلك تؤثر التكتلات الاقتصادية على التجارة بطريق غير مباشر عن طريق زيادة حدة المنافسة بين الدول المتكتلة هذه المنافسة قد تأخذ شكل المنافسة السعرية أو غير السعرية (البحوث والتطوير) وبالتالى تؤدى المنافسة هنا للإطاحة بالوحدات الإنتاجية التى لا تتوافر لها مستويات الكفاءة المطلوبة. هذه المنافسة فى صالح المستهلك الذى يستطيع الحصول على أجود السلع بأرخص الأسعار

وبالتالى فالأسواق المتكتلة هى أسواق نظيفة ليس بها تشوهات سعرية ولا مجال هنا للاحتكارات.

كما تؤدى التكتلات إلى الاستفادة باقتصاديات النطاق أو اقتصاديات الحجم Economies of Scale والتى تعمل على خفض التكلفة لتصل إلى أدنى مستوياتها الممكنة.

نستخلص مما سبق أن التكتلات الاقتصادية تؤثر على التجارة الدولية فى اتجاهين وهما :

1- أثر التكتلات الاقتصادية على المكاسب الإستاتيكية من حرية التجارة.

2- أثر التكتلات الاقتصادية على المكاسب الديناميكية الرئيسية من قيام حرية التجارة.

1- أثر التكتلات الاقتصادية على المكاسب الاستاتيكية من حرية التجارة :

تتمثل هذه المكاسب الاستاتيكية فى زيادة التخصيص الكفء للموارد، وتتأثر سلبياً بقيام التكتلات الاقتصادية وذلك عن طريق تحويلها للتجارة مع الدول الخارجة عن نطاق التكتل والتى تتمتع بمزايا نسبية فى إنتاج هذه السلعة إلى دول أخرى داخل التكتلات لا تتمتع بمزايا نسبية فى هذا الإنتاج إلا أنها أقل الدول المتكتلة تكلفة فى هذا المجال.

وبالتالى تحد التكتلات الاقتصادية من مزايا التخصص وتقسيم العمل الناجمة عن حرية التجارة الدولية.

2- أثر التكتلات الاقتصادية على المكاسب الديناميكية الرئيسية من قيام حرية التجارة :

تتمثل هذه المكاسب الديناميكية فى توسيع السوق والاستفادة من اقتصاديات النطاق الكبير وكذلك زيادة المنافسة وإتباع الأساليب التكنولوجية الحديثة والتى تؤدى إلى الانتقال خارج منحنى إمكانيات الإنتاج وبالتالى زيادة مستوى الرفاهية للدول الداخلة فى التجارة، هذه المكاسب تعضدها التكتلات الاقتصادية وتحث عليها ولكن على المستوى الإقليمى وليس العالمى.

بالتالى فإنه إذا زادت المزايا الناجمة من قيام التكتلات الاقتصادية فى مجال المنافسة واتساع الأسواق عن الخسائر الناجمة عن قيامها فى محال تخصيص الموارد فإن المحصلة النهائية هى فى صالح رفاهية المستهلكين، والعكس صحيح.

الاستثمار الأجنبى Foreign Investment

من المعروف انه إذا احدثت زيادة فى واردات السلع والخدمات مقابل الصادرات منها فإن النتيجة تصبح عجزا فى ميزان التجارة والخدمات، هذا العجز لابد من تمويله، وهناك اكثر من طريقة لتمويل هذا العجز وهى المعونات والتحويلات والقروض والاستثمارات الأجنبية فإذا ما تناولنا الاستثمارات الأجنبية بالدراسة فإننا نستطيع تقسيمها إلى استثمارات مباشرة وغير مباشرة كذلك تقسيمها إلى طويلة الأجل وقصيرة الأجل وحكومية وخاصة. ويتميز الاستثمار الأجنبى المباشر والذى تقوم به عادة الشركات عابرة القوميات بأنه طويل الأجل خاص يسهل على الدول المضيفة مراقبته على عكس الاستثمار غير المباشر.

تحركات رأس المال

1- تحركات راس المال قصيرة الأجل. Short-Term Capital Movements.

2- تحركات راس المال طويلة الأجل Long-Term Capital Movements.

تشتمل تدفقات رأس المال طويلة الأجل على الاستثمار فى السندات طويلة الأجل- التى تستحق الدفع بعد سنة أو اكثر-وتشتمل تحركات رأس المال قصيرة الأجل على الاستثمار فى السندات قصيرة الأجل- التى تستحق الدفع بعد أقل من سنة.

1- تحركات رأس المال قصيرة الأجل Short –Term Capital Movements :

تنشأ تدفقات رأس المال الدولية قصيرة الأجل من شراء وبيع السندات قصيرة الأجل عبر الحدود الإقليمية وتشتمل هذه المعاملات على حجم الائتمان التجارى وتحويل رأس المال العامل داخل الشركات التى تقوم بالعمل فى العديد من الدول، كذلك المستثمرون الذين يحولون أوراقهم المالية قصيرة الأجل من دولة لأخرى وقد يحدث هذا على المستوى الدولى كأن تحتفظ بعض الدول المصدرة للبترول بجزء كبير من

حصيلة صادراتها البترولية فى صورة سندات حكومية قصيرة الأجل فى الدول الصناعية، ذات أسعار الفائدة المرتفعة والعملات المستقرة فى سوق الصرف الأجنبى، وبنفس الأسلوب فإن البنوك المركزية للدول تحتفظ باحتياطيات دولية فى شكل أصول سائلة فى الدول الأخرى، وتؤدى التجارة فى السلع والخدمات إلى كبر حجم المعاملات المالية الدولية قصيرة الأجل، حيث إنه يجب التوسع فى الائتمان لدفع قيمة السلع المتبادلة دولياً.

2- تحركات رأس المال طويلة الأجل Long- Term Capital Movements :

تنتج تدفقات رأس المال الدولى طويلة الأجل من شراء وبيع الأسهم والسندات عبر الحدود الإقليمية، ونميز هنا بين الاستثمار الأجنبى المباشر Direct Foreign Investment. والاستثمار فى محفظة الأوراق المالية (غير المباشرة) Portfolio Investment.

ويعتبر هذا التمييز مفيداً لأن كل نوع يتميز بخصائص ودوافع مختلفة للاستثمار.

نوعان للاستثمارات الأجنبية :

1- أشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وتأخذ الاستثمارات الأجنبية الخاصة المباشرة :

أ- الاستثمارات المباشرة الثنائية.

ب- الشركات متعددة الجنسية.

2- الاستثمار فى محفظة الأوراق المالية (الاستثمار غير المباشر).

1- أشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة :

Types of Direct Foreign Investment

تتمثل الاستثمارات الأجنبية المباشرة فى التحويلات التى ترد من الخارج فى صورة طبيعية أو نقدية أو كلاهما بهدف إقامة مشروع إنتاجى، تسويقى، إدارى، فى الأجل الطويل لتحقيق أقصى ربح ممكن.

ويتفق كل من صندوق النقد الدولى ومنظمة التعاون الاقتصادى والتنمية فى تعريف الاستثمارات الخاصة المباشرة باعتبارها الاستثمار فى مشروعات داخل دولة ما يسيطر عليها المقيمون فى دولة أخرى عن طريق تملكهم لنسبة معينة من أصول المشروع أو بتملكهم نسبة معينة من القوة التصويتية أو بكليهما معاً.

ويترتب على ملكية الأجانب لهذه المشروعات حقوق متعددة مثل تحويلات الأرباح والفوائد للخارج والتحكيم فى خطط الإنتاج والتسويق الخاصة بهذه المشروعات، ويعتمد هذا النوع من الاستثمارات فى إنسيابه للبلاد النامية على العديد من العوامل السياسية والاجتماعية وعلى المناخ العام للاستثمارات الأجنبية فى الدول المضيفة، وتأخذ الاستثمارات الأجنبية الخاصة المباشرة.

أشكال الاستثمارات الأجنبية الخاصة المباشرة :

أ- الاستثمارات المباشرة الثنائية.

هناك مشاركة بين رأس المال الوطنى والأجنبى فيما يعرف بالمشروعات المشتركة والتى فى معظمها يكون الشريك الأجنبى مستثمرا خاصاً إلا أن هذا لا يمنع أن يكون الشريك الأجنبى منظمة دولية أو حكومة أجنبية، كما يميل المستثمر الأجنبى إلى تفضيل المستثمر الخاص المحلى لاعتقاده بان هذا الأخير أكثر استعدادا للعملية الإنتاجية مقارناً بموظفى المشروع العام الحكومى، إلا أن هناك حالات تشارك فيها الدولة المضيفة المستثمر الأجنبى خاصة فى مجال استغلال مصادر الثروة المعدنية والذى يمنح المشروع مزايا عديدة تتعلق بالرسوم الجمركية والإعفاءات الضريبية، كما يضفى اشتراك الحكومة فى ملكية المشروع صورة قومية إلا أن اشتراك الحكومة فى مشروع ما قد يؤثر على استمراره فى حالة تغيير الحكومة كما قد يستخدم المشروع لأغراض سياسية خاصة إذا كانت الدولة المضيفة تأخذ بمفهوم تعدد الأحزاب.

ب- الشركات متعددة الجنسية. Multinational Corporations

والتى بدأت فى الظهور فى أواخر القرن التاسع عشر نتيجة للتقدم العلمى والتكنولوجى الذى ساد الدول الغربية بعد الحرب العالمية الثانية، وقد ساهم انتقال رؤوس الأموال الضخمة عبر الدول الأوروبية وأمريكا فى ظهور هذه الشركات العملاقة

التى تتميز بأن الملكية الفعالة لأسهمها تتوزع بين جماعات رأسمالية من جنسيات مختلفة، كما أنها تمارس نشاطها الاستثمارى فى عدة دول وانقسم الاقتصاديون ما بين مؤيد لهذه الشركات ومعارض لها وكانت حجة المؤيدين لها أنها تعمل على نشر التكنولوجيا وتساهم فى تدريب العمالة، كما أنها إحدى الطرق التى يمكن للدولة النامية أن تسد بها عجز ميزانها التجارى والخدمى. على الجانب الآخر يرى المعارضون أن المستثمر الأجنبى سيحشد كل طاقته لمنافسة المنتج المحلى، كما أنه يجلب معه طرق فنية قد لا تتلاءم مع ظروف البلد المضيف ومزاياه النسبية كذلك تساهم بقدر كبير فى التباين فى مستوى الأجور وشروط العمل فى الدولة المضيفة.

2- الاستثمار فى محفظة الأوراق المالية (الاستثمار غير المباشر) :

Portfolio Investment :

ينطوى الاستثمار فى محفظة الأوراق المالية على شراء الأصول بهدف كسب معدل العائد الذى يعتبر جذاباً لمستوى معين من المخاطر ويشمل الاستثمار فى محفظة الأوراق المالية شراء السندات الحكومية والسندات التى تصدرها الشركات، يتمثل هذا العائد فى المكونات الرئيسية للعائد وهى :

1- سعر الفائدة.

2- المكسب أو الخسارة الناتج عن تغير السعر السوقى للأصل.

3- المكسب أو الخسارة الناتج عن تغير سعر الصرف.

2- مخاطرة الاستثمار فى محفظة الأوراق المالية (الاستثمار غير المباشر) :

هذا النوع من الاستثمار له مخاطره والتى تتمثل فى ثلاثة عناصر هى :

1- تخلف الجهة المصدرة للصك عن دفع قيمة الفائدة أو أصل الدين.

2- خطر الصرف الناتج عن تحرك سعر الصرف فى غير صالح مالك الصك.

3- الخطر السياسى الناجم عن قيام الحكومة بفرض قيود تؤدى إلى تجميد أموال المستثمرين الأجانب.

هذه العناصر الثلاثة لا يمكن حسابها بدقة، كما أن تقديرها يعتبر ذاتياً يعكس التوقعات الشخصية للمستثمرين وقت اتخاذهم قرار الاستثمار هؤلاء المستثمرون سيعمدون إلى المقابلة بين العائد والمخاطرة Trade off Between Risk Return عند تقديرهم الاستثمار ويفضلون الاستثمار ذا أعلى عائد ممكن لمستوى معين من الخطر أو أقل مستوى ممكن من الخطر لمعدل عائد معين فإذا أردنا حث المستثمر على قبول مستوى عالي من المخاطرة يجب علينا أن نقدم له معدل عائد أعلى كذلك يمكننا حثه على قبول معدل عائد منخفض إذا ما خفضنا مستوى المخاطرة المصاحب للاستثمار وتخضع معدلات العائد والمخاطرة المتوقعة للتغير المتكرر مما يدفع المستثمرين لتعديل استثماراتهم بتحويل أموالهم بين الأصول في دول مختلفة سعياً وراء أقصى ربح ممكن ويعتمد المستثمرون في تعديلاتهم لمحفظة الأوراق المالية الدولية طويلة الأجل – على المقارنة بين أسعار الفائدة الحقيقية بدلاً من أسعار الفائدة الاسمية وذلك لأن لأى كسب يمكن الحصول عليه عن طريق انتقال الأموال إلى دولة ما ذات سعر فائدة اسمى مرتفع (مقترناً بتوقعات تضخمية مرتفعة) من المحتمل أن يتلاشى عن طريق تدهور عملة هذه الدولة فى سوق الصرف الأجنبى.

فإن الاستثمارات الأجنبية تؤدى إلى دفع عجلة التنمية بالدولة إذا ما أحسن استخدامها كذلك قد تؤدى إلى الإضرار بمصالح الدولة النامية وفى اعتقادنا أن التركيز على الاستثمار المباشر فى صورة مشروعات مشتركة أو عقود تراخيص هو أفضل الأساليب السابقة حيث يسهل مراقبته وتوجيهه لصالح الدولة المضيفة، إلا أننا يجب ألا نفرط فى الاعتماد على الاستثمار الأجنبى حيث هناك اتجاه حالى يفضل ألا يزيد الاستثمار الأجنبى عن 5٪ من GDP.

3- أثر التكتلات الاقتصادية على تدفق الاستثمارات الأجنبية :

تؤثر التكتلات الاقتصادية على تدفق الاستثمارات الأجنبية حيث تفضل الشركات الاستثمار داخل نطاق الدول المتكتلة وذلك ليتجنبوا التعريفة الخارجية المشتركة وهو ما يزيد الاستثمارات فى الأسواق المتكتلة والذى يعرف بالأثر الخلقى لتعريفه العوامل Creation of Tariff Factories. إلا أن هذه الاستثمارات تفضل الأقاليم المتقدمة مما يزيد من التفاوت الإقليمى بين الدول المتكتلة.

وليس شرطاً أن تحرر رؤوس الأموال بداية في السوق المشتركة، بل يمكن أن تحرر عند درجة أقل من التكامل وذلك مثلما حدث فى اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا) والتى نصت على "تحرير انتقال رؤوس الأموال وإزالة كافة القيود المفروضة على الاستثمارات فى القطاعات المختلفة فلقد زادت الاستثمارات الأجنبية المباشرة فى البرتغال لتصل إلى اربعة أمثالها (1986-1995)، كما زاد الاستثمار الأجنبى المباشر فى إسبانيا أكثر من الضعف لنفس الفترة، وبالتالى فإن انضمامها للاتحاد الأوروبى ساعد على جذب استثمارات اجنبية كثيرة".

وكما نعلم هناك طاقة استيعابية قصوى لا يمكن تخطيها فإذا استنفذت الشركات متعددة الجنسية إمكانيات الاستثمار فى الدول المتقدمة الداخلة فى التكتل اتجهت للدول الأقل نموا فى نفس التكتل بعد ذلك نتيجة خارج التكتل إلا أنها تفضل الدول التى تتمتع بعلاقات مميزة مع التكتل الاقتصادى.

وتبحث الاستثمارات الأجنبية المباشرة عن الأسواق ذات الربحية الأعلى والمخاطر الأقل، وكذلك تلك التى تستطيع من خلالها ترويج منتجاتها بأقل تكلفة ممكنة الأمر الذى يجعلها تفضل الاستثمار داخل التكتل حتى تتمتع منتجاتها بحرية الحركة واتساع السوق وكذلك تستفيد من ضمانات حماية الاستثمارات والمناخ الملائم.

ويعد الاتحاد الأوروبى أكثر التكتلات جذباً للاستثمارات الأجنبية المباشرة نظرا لاستقراره ونجاحه فيما فشل فيه غيره.

نستخلص مما سبق :

أن التكتلات الاقتصادية تؤثر على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة فتجذبها، وتحرم بذلك الدول الخارجة عن نطاقها من هذه الاستثمارات.

4- المعونات الأجنبية Foreign Aids

ينظر للمعونات الأجنبية على أنها نتاج لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية وتمتد جذورها لخطة مارشال Marshal Plan والتى عن طريقها حولت الولايات المتحدة حوالى 17 بليون دولار لمدة أربع سنوات- بما يعادل 1.5٪ من إجمالى الناتج القومى الأمريكى- للدول الأوروبية لمساعدتها فى بناء أوروبا وخلال عقدين بعد

الحرب العالمية الثانية حصلت دول عديدة على استقلالها فى كل من آسيا وأفريقيا والتى كانت تحت الاحتلال الأوروبى، ونظرا لنجاح الولايات المتحدة فى مساعدة أوروبا فى إعادة بنائها فقد بادرت بتزويد الدول المستقلة حديثاً برأس المال على شكل معونات وكذا إمدادها بالمعونات الفنية والمتمثلة فى الخبراء فى مجال التنمية الاقتصادية والهندسة والإنشاءات أيضاً وكان الهدف وراء المساعدات الأمريكية بعد الحرب معقدا وتراوح بين الحوافز الأنانية والكرم إلا أن الأمن الأمريكى كان الهدف الرئيسى منها والذى دفع الرئيس الأمريكى ترومان تجاه الدول النامية لحصار الشيوعية وتطويق المعسكر السوفيتى لضمان الوصول للموارد الطبيعية التى تحتاجها الصناعات الأمريكية وقد تغير حجم ومضمون المعونات كثيرا بمرور الزمن.

1- مصادر المعونات Recourses of Aids

يمكن تقسيم المعونات الأجنبية من حيث مصادرها إلى معونات وحيدة المصدر تستند إلى علاقات ثنائية بين الدولة المانحة والدولة المستفيدة ومعونات جماعية والتى تقدمها الهيئات الدولية والإقليمية المتخصصة فى التنمية الاقتصادية.

وتتمثل المعونات الثنائية فى المنح والقروض الميسرة التى تتفق عليها الدولة المانحة مع الدولة المستفيدة فى إطار من التفاوض بين حكوماتهما، اما المعونات الأجنبية متعددة الأطراف فتتمثل فى المنح والقروض الميسرة التى تقدمها المنظمات والهيئات الدولية.

2- لماذا تقدم الدول المانحة المعونات Why Donors Cive Aids ?

نستطيع أن نصف الدوافع التى تحفز الدول المانحة لتقديم المعونات الاقتصادية إلى قسمين رئيسيين هما :

1- الدوافع السياسية.

2- الدوافع الاقتصادية.

1- الدوافع السياسية Political Motivations

تعد الدوافع السياسية الأكثر أهمية عند تقديم المعونات وبصفة خاصة عند الولايات المتحدة الأمريكية والتى تعد المانح الرئيسى للمعونات حيث تفضل الولايات المتحدة على سبيل المثال أن نقدم المعونات الاقتصادية للدول الأقل تقدما والتى تتميز بموقع جغرافى استراتيجى بالنسبة لها وكذا الدول الصديقة أى أن الدول المانحة قد تعتبر المعونات الاقتصادية كأداة من أدوات السياسة الخارجية يمكن استخدامها لحث الدول الأخرى- المتلقية للمعونات على اتخاذ مواقف تتمشى مع سياسة الدولة المانحة.

2- الدوافع الاقتصادية : نموذج الفجوتين :

Economic Motivations : Two-Gap Model :

يستطيع التمويل الخارجى (القروض والمنح) أن يلعب دورا حاسما فى مساعدة الموارد المحلية وسد النقص بها وبصفة خاصة فى كل المدخرات والصرف الأجنبى والذى يعرف بتحليل الفجوتين للمساعدات الأجنبية Two-Cap analysis of foreign Assistance.

والذى يستند إلى حقيقة مؤداها أن معظم الدول النامية تواجه بعجز فى كل من المدخرات المحلية والتى تعجز عن مجابهة الاستثمارات وكذا عجز فى الصرف الأجنبى حيث تعجز الموارد والنقد الأجنبى لديها عن مقابلة وارداتها من السلع الرأسمالية والوسيطة وتفترض معظم نماذج الفجوتين أن فجوة المدخرات (الموارد المحلية الحقيقية) وفجوة الصرف الأجنبى غير متساويين فى الأهمية والحجم، كما أنهما مستقلتان وأنه ليس هناك إحلال بين المدخرات والصرف الأجنبى، وجدير بالذكر أن هذه الافتراضات ليست حقيقة إلا أنها تسهل كثيرا التحليل الرياضى وبافتراض أن إحدى هاتين الفجوتين كانت المهيمنة فى دولة نامية معينة فى فترة معينة على سبيل المثال- كانت فجوة المدخرات هى المسيطرة هذا يشير إلى أن الدولة تعمل عند مستوى التوظف الكامل وأنها لا تستخدم كل النقد الأجنبى المتاح لديها كما أن لديها ما يكفى من النقد الأجنبى لشراء سلع رأسمالية إضافية من الخارج إلا أنها

ليس لديها العمالة المحلية الكافية أو عناصر الإنتاج الأخرى اللازمة لاستثمارات إضافية هنا يؤدى استيراد السلع الرأسمالية إلى توجيه الموارد المحلية إلى أنشطة أخرى، كما قد يؤدى إلى حدوث التضخم وكنتيجة لذلك فإن زيادة النقد الأجنبى- بما فيه المساعدات الأجنبية يمكن أن ينفق على استيراد السلع الاستهلاكية الترفيهية فإذا كانت الدولة لديها عجز فى الموارد الإنتاجية يمكن أن ينظر إليها كعجز فى المدخرات وكمثال على الدول ذات الفجوة الإدخارية نأخذ الدول العربية البترولية خلال السبعينيات والتى أثبت تحليل الفجوة الإدخارية إمكانية استخدام الزيادات فى النقد الأجنبى فى شراء الموارد الإنتاجية، على سبيل المثال المملكة العربية السعودية والكويت استخدمت فوائض إيرادات البترول فى استقطاب العمالة من الدول غير المصدرة فى المنطقة ومن العالم كله وبالتالى لم تحتاج ذات الفجوة الإدخارية للمساعدات الأجنبية.

ويفترض أن معظم الدول النامية تقع فى الفئة الثانية والتى تسيطر عليها فجوة النقد الأجنبى إلا أنها لديها زيادة فى الموارد الإنتاجية وبخاصة العمالة، كما أن كافة النقد الأجنبى المتاح تستخدمه فى الاستيراد فإذا ما وجد التمويل الأجنبى فإنها تستطيع أن توظف مواردها الإنتاجية المحلية فى زيادة الاستثمارات، هنا تلعب المعونات الأجنبية دورا حاسماً فى التغلب على فجوة النقد الأجنبى كما تعمل على زيادة معدل النمو الاقتصادى الحقيقى.

3- آثار المعـــــونات The Effects of Aids :

يرى البعض أن المعونة الاقتصادية لها آثار جانبية على معدل النمو للدول النامية وذلك عن طريق توجيهها لزيادة الاستثمار إلا أن البعض الآخر يرى أن المعونات الأجنبية لا تزيد من معدلات التمويل على العكس فإنها تزيد من عجز ميزان المدفوعات للدولة النامية نتيجة لزيادة مدفوعاتها كرد للقروض وزيادة وارداتها بخاصة من الدولة المانحة التى تشترط أن توجه المعونة التى تمنحها للاستيراد منها وذلك لتخفيض الأثر السلبى للمعونات على ميزان مدفوعاتها حيث يؤكد هؤلاء أن الهدف الأساسى لتقديم العالم المتقدم المعونات للدول النامية هو زيادة قدرتها على الاستيراد وبالتالى زيادة صادراته إليها

وجدير بالذكر أن المعونات قد تأخذ أشكالاً أخرى- غير الشكل المالى فيما يعرف بالمعونات الفنية التى تهدف إلى تدعيم التنمية الاقتصادية بالدولة المستفيدة عن طريق التأثير على حجم القوى العاملة المحلية المدربة هذه المعونات قد تتم عن طريق إرسال الدولة المتقدمة خبراءها فى مجالات مختلفة للدولة النامية أو عن طريق استقبالها بعثات من الدولة النامية لغرض التعليم والتدريب وتلعب المعونة الفنية دورا أساسيا متكاملاً مع المعونة المالية ويختلف حجم وهيكل المعونات التى تقدمها الدولة المتقدمة للدول النامية من دولة إلى أخرى تبعاً لدرجة التفاهم والتقارب السياسى بين هذه الدول والدولة المانحة وكذا أهميتها الاستراتيجية للدول المانحة.

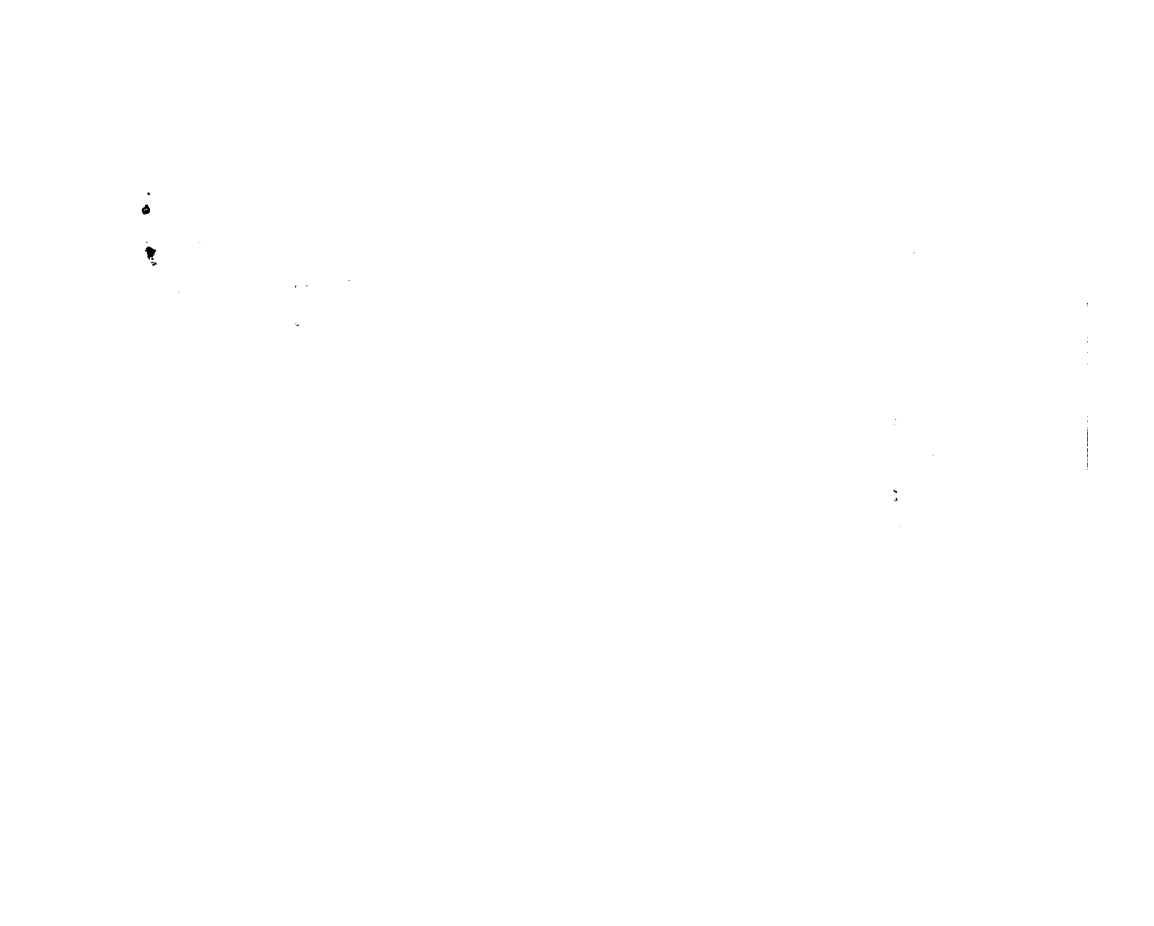
ويسود الآن إتجاه حديث يدعو إلى خفض المعونات تدريجياً واستبدالها بنظام المشاركة والذى قد يشتمل على التعاون المالى والاستثمارى والتجارى بين الدولة النامية والمتقدمة والذى نعتقد أنه نتاجاً طبيعياً للخلاف الدائر حول المعونات الاقتصادية ومدى جدواها وهل توجه لصالح الدولة المانحة لها أم المستفيدة منها.

كيف تتأثر المعونات الأجنبية بالتكتلات الاقتصادية ؟

تخضع المعونات الأجنبية التى تقدمها الدول الكبرى لاعتبارات سياسية بالدرجة الأولى وهى مشروطة غالباً بالاستيراد من الدولة المانحة وبالتالى سيتأثر قرار منح المعونة تبعاً لدرجة التقارب بين الدولة المانحة والدولة المستفيدة فكلما كان هناك مصالح مباشرة للدولة المانحة مع الدولة المستفيدة سهل ذلك من اتخاذها قرار المعونة وذلك كما فعلت الولايات المتحدة مع المكسيك إزاء أزمتها والتى قدمت خلالها عشرين مليار دولار وفرضت على صندوق النقد الدولى أن تقدم لها ثمانية عشر مليارا، كذلك فإن ارتباط مصر بإتفاق التعاون الشامل مع الاتحاد الأوروبى جعلها تحصل على المعونات الأوروبية وبالتالى تخضع المعونات الأجنبية لتأثير التكتلات الاقتصادية نفس خضوع تدفق الاستثمارات الأجنبية فطالما تم الاقتصاد فستظل التكتلات الاقتصادية تؤثر فى اتجاه العلاقات الاقتصادية الدولية.

الفصل الرابع

المشاركة الاقتصادية الدولية
من خلال النموذج الأوروبى



الفصل الرابع

المشاركة الاقتصادية الدولية من خلال النموذج الأوروبى

يعتبر النموذج الأوروبى للمشاركة الاقتصادية الدولية نموذجاً يتمتع بخصائص تميزه بالضرورة عن باقى النماذج المطروحة للمشاركة، وهو نموذج تطبيقى يتميز بأبعاد استراتيجية لا تقتصر على الجوانب الاقتصادية التى تبدو وهى جوهر هذا النموذج، بل يشمل أيضاً الجوانب الاجتماعية والثقافية والسياسية والأمنية، وهذا النموذج يتميز بأنه يقيم عمليات المشاركة بين تكتل اقتصادى قوى لدول متقدمة وإحدى الدول النامية وهو مطروح على إثنتى عشرة دولة من دول شرق البحر المتوسط.

وهو ما يحتاج إلى علاج الكثير من الموضوعات لعل من أهمها، نشأة المشاركة الأوروبية المتوسطية ، وإعلان برشلونة وجوانبه واستعراض لأهم اتفاقيات المشاركة المطروحة وتقييم لبعضها، وإتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية ومراحل المفاوضات التى تمت بين الجانبين والاتفاقية فى حوزتها النهائية ومزاياها، وذلك على النحو التالى :

أولا : نشأة المشاركة الأوروبية المتوسطية :

ظهرت فكرة التوصل إلى ميثاق للسلام والاستقرار لأول مرة فى إطار مؤتمر الأمن والتعاون فى أوروبا، فعندما لاحت بوادر نهاية الحرب الباردة، اتفقت الدول الأعضاء فى المؤتمر المنعقد فى باريس سنة 1990 على ما سمى "بميثاق باريس" وقد تضمن الميثاق العناصر الجوهرية للنظام الأوروبى الجديد. وفى سنة 1995 صدر "ميثاق قرطاج للتسامح فى البحر المتوسط" وفى سنة 1997 صدر الميثاق المتوسطى تحت إشراف "معهد العلوم والمجتمع فى مدريد" وقعته مجموعة من المنظمات الحكومية وغير الحكومية فى الدول المطلة على البحر المتوسط وقد تضمن الميثاق

مجموعة العناصر الأساسية للعلاقات بين تلك الدول، وفى سنة 1999 صدر "ميثاق السلام والاستقرار فى البلقان" بعد انتهاء حرب كوسوفا.

وبالمثل فإنه عندما صدر إعلان برشلونة عن مؤتمر برشلونة للمشاركة الأوروبية المتوسطية فى نوفمبر سنة 1995 أشار الإعلان إلى إمكانية بناء معهد Pact أوروبى متوسطى-ذلك أن مشروع المشاركة الأوروبية- المتوسطية تضمن ثلاثة جوانب اقتصادية واجتماعية- ثقافية وسياسية وأمنية، وجاءت فكرة مشروع الميثاق لتكون محور الالتزامات الواردة فى البعد السياسى- الأمنى للمشاركة، بعد ذلك شرعت الدول الأعضاء فى المشاركة (وعددها 27 دولة منها 15 دولة عضو فى الاتحاد الأوروبى، 8 دول عربية، 4 دول غربية (مالطة، وتركيا، وإسرائيل، وقبرص) فى الإعداد لمشروع الميثاق، وفى الاجتماع الوزارى الثانى لدول المشاركة المنعقد فى مالطة سنة 1997 دار نقاش واسع حول المشروع واتفق فى المؤتمر على تعديل اسم المشروع المقترح إلى ميثاق Charter بدلاً من عهد Pactبناء على اقتراح الدول العربية، ولكن الدول المشاركة فى مؤتمر مالطة لم تتفق على مشروع الميثاق حيث أن وصول نتنياهو إلى السلطة فى إسرائيل سنة 1996 كان قد عطل من عملية السلام فى الشرق الأوسط وأحدث الدول العربية على الربط بين إصدار الميثاق وتقدم عملية السلام وهو أمر لم تقبله الدول الأوروبية.

بيد أنه عندما اجتمع المؤتمر الوزارى الثالث فى شتوتجارت بألمانيا سنة 1999 استطاعت ألمانيا أن تتوصل إلى صياغة مشروع مقترح للميثاق عرضته على المؤتمر باسم " خطوط استرشادية حول تطوير الميثاق الأوروبى - المتوسطى للسلام والاستقرار- ومن المفترض أن تتوصل الدول المنتمية إلى المشاركة الأوروبية المتوسطية خلال عدة شهور إلى اتفاق حول الشكل النهائى للميثاق المقترح.

وتهدف هذه الدراسة إلى الإسهام فى عملية صياغة الميثاق المقترح من خلال تحليل انتقادى لبعض عناصره المطروحة وتقديم رؤى بديلة لتلك الواردة فى "الخطوط الاسترشادية" المشار إليها.

والمقولة الأساسية لهذه الدراسة هى أن الميثاق المقترح يجب أن يعكس فلسفة التعاون الأوروبى- المتوسطى الوارد فى إعلان برشلونة وذلك لأن هذا الإعلان هو أعلى

وثيقة تحكم المشاركة الأوروبية المتوسطية. وقد أكدت "وثيقة الخطوط الاسترشادية" هذه المقولة حينما أكدت على أن الميثاق سيكون بمثابة أداة وظيفية لتنفيذ المبادئ الواردة فى إعلان برشلونة.

الميثاق الأوروبى - المتوسطى : الوظيفة والمجال.

أكدت الخطوط الاسترشادية التى اقترحتها الرئاسة الألمانية فى المؤتمر الوزارى الثالث المنعقد فى شتوتجارت على أن الميثاق سيكون بمثابة أداة لتنفيذ المبادئ الواردة فى إعلان برشلونة والمتعلقة بقضايا السلام والاستقرار كذلك فقد حددت الخطوط الاسترشادية بأربع وظائف للميثاق هى :

(1) أن يسهم فى دعم السلام والاستقرار.

(2) أن يدعم القيم المشتركة والمبادئ المتفق عليها.

(3) أن يعالج الظروف الاجتماعية والاقتصادية التى تهدد الاستقرار فى الإقليم.

(4) أن يطور من متطلبات الأمن فى المشاركة الأوروبية والمتوسطية.

ولتحقيق هذه الأهداف أشارت الخطوط الاسترشادية إلى آليات محددة مثل إدخال إجراءات بناء الثقة، وبناء إطار للحوار السياسى، وتبنى بعض إجراءات منع الصراعات، إن تحقيق تلك الأهداف يتطلب بالضرورة حل الصراعات الكبرى بين الدول الأعضاء فى المشاركة الأوروبية المتوسطية لأنه لا يمكن التوصل إلى قيم مشتركة أو مبادئ متفق عليها بين أطراف داخلة فى صراعات لذلك فإن إجراءات بناء الثقة، كما سنرى لاحقاً، لا يمكن أن تكون لها فاعلية ما لم يتم التوصل أولاً إلى اتفاق حول القضايا الجوهرية لكل الخلاف ورغم ذلك فإن "الخطوط الاسترشادية "تؤكد أن أحد مبادئ الميثاق المقترح هو "عدم التدخل فى تسوية الصراعات الراهنة "وتؤكد تلك الخطوط أيضاً على وظيفة "منع الصراعات "وليس وظيفة تسوية الصراعات" وهذا يعنى أن الميثاق المقترح سيركز على بناء العناصر الكفيلة بمنع نشوب صراعات فى المستقبل مع ترك الصراعات الراهنة كالصراع العربى الاسرائيلى والصراع اليونانى التركى حول قبرص لكى يتم التعامل معها فى أطر أخرى.

تم عقد قمة فى يونيو 1994 سميت بقمة "كورفو" وقد اجتمعت فيها جميع الدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبى وتم الإعلان عن مشروع للشراكة المتوسطية بين الاتحاد الأوروبى من جهة ودول البحر المتوسط (فرادى) من جهة أخرى، ونظرا لارتباط مصر مع الاتحاد الأوروبى باتفاقية تعاون، لذلك وجدت الدول المتوسطية الغير أوروبية ومن بينها مصر نفسها أمام عرض من الاتحاد الأوروبى لتعديل صيغة التعاون الاقتصادى معها. لذا كان على الساسة المصريين تحديد البدائل الاقتصادية المعروضة على مصر وتحديد انسبها لبلدنا.

لذلك نستعرض الآن البدائل الاقتصادية المعروضة على مصر :

تجدر فى البداية الإشارة إلى حقيقة أن أوروبا هى أقرب تجمع دولى متقدم اقتصادياً إلى مصر وبالتالى فإن التعاون معها يعفى الاقتصاد المصرى من الدخول فى تجمعات دولية أبعد[1] مع اعترافنا جميعاً بأن الوقت الحالى هو عصر التكتلات الكبرى اقتصادياً وسياسياً وكذلك الظروف الدولية المحيطة بنا وخاصة بعد التوقيع على اتفاقية الجات وظهور منظمة التجارة العالمية، والتى من المنتظر أن تجعل أسواقنا فى نهاية الفترة المسموح لنا بها أن تصبح جزءا من الأسواق العالمية بدون جمارك أو ضرائب، لذلك يجب أن أذكر أن المستقبل لا يحمل بين طياته أية فرصة للانغلاق عن السوق العالمى (إلا إذا كنا نريد التخلف عن التقدم العالمى). وهذا لا يعنى من جهة أخرى أنه يجب على مصر قبول أى عرض للانضمام إلى تكتل "اقتصادى إلا بعد أن تبحث وضعها ويمكن لمصر تحديد وضعها الاقتصادى قبل الدخول فى اتفاقيات مع الاتحاد الأوروبى من أحد البدائل التالية[2].

1- العلاقة بين مصر والاتحاد الأوروبى بوصفه تجمعاً دولياً إقليمياً.

2- العلاقة بين مصر ودول الاتحاد الأوروبى فرادى (أى علاقة ثنائية بين مصر وكل دولة من دول الاتحاد الأوروبى على حدة)، العلاقة بين مصر بصفتها عضوا فى تجمع إقليمى عربى والاتحاد الأوروبى كتجمع دولى إقليمى.

---

(1) نادية مصطفى "تقويم العلاقات السياسية بين مصر وأوروبا"، بحث مقدم إلى ندوة مصر والجماعة الأوروبية 1992، مركز البحوث والدراسات السياسية-جامعة القاهرة، يناير 1990.

(2) أحمد الرشيدى، "مصر والاتحاد الأوروبى نحو إطار تنظيمى جديد للمشاركة فى التنمية وتحقيق المنافع المتبادلة" بحث مقدم إلى المؤتمر السنوى التاسع كلية الاقتصاد والعلوم السياسية" جامعة القاهرة، ديسمبر 1995، ص 5.

3- العلاقة بين مصر بصفتها عضوا فى تجمع إقليمى وبين كل دولة من دول الاتحاد الأوروبى على حدة.

4- العلاقة بين مصر والاتحاد الأوروبى فى نطاق الدائرة المتوسطية.

والواقع أن البديل الأول هو البديل الذى ركزت عليه مصر فى بداية المفاوضات مع الاتحاد الأوروبى- فكما هو معلوم فإن مصر تتعامل فى هذه الحالة مع تجمع دولى إقليمى يضم 15 دولة، مما يعنى أن القدرة التفاوضية للمفاوض المصرى ستكون ضعيفة بالمقارنة بحالة المفوض المصرى فى حالة البدائل الأخرى كحالة التفاوض الثنائى بين مصر وكل دولة أوروبية على حدة أو ان تتفاوض مصر مع الاتحاد الأوروبى بصفتها عضوا فى اتحاد عربى أو فى نطاق صيغة متوسطية موحدة أمام الاتحاد الأوروبى.

لذلك وفى 15 نوفمبر 1995 تم الاعلان عن انعقاد مؤتمر برشلونة والذى حضره ممثلو 15 دولة أو روبية وثمانى دول متوسطية[1] وجاء إعلان مؤتمر برشلونة تنفيذا لمقررات القمة الأوروبية فى آسين فى ديسمبر 1994 والتى حددت سياستها المستقبلية مع دول البحر المتوسط بالنقاط الآتية وهى :

1- أن هناك مجالات كثيرة للتفاعل المشترك بين أوروبا والبحر المتوسط وخاصة فى مجالات البيئة والطاقة والهجرة والتجارة والاستثمار وأن الاتحاد الأوروبى له مصلحة حيوية فى مساعدة دول البحر المتوسط لمواجهة التحديات التى تقابلها.

2- يجب أن يكون الهدف هو العمل نحو تحقيق مشاركة بين أوروبا والبحر المتوسط، ويمكن أن يبدأ بعملية إنشاء تجارة حرة مدعمة بمساعدات مالية ملموسة ثم تطويرها من خلال تعاون سياسى واقتصادى أكثر وثوقا للوصول إلى ارتباط وثيق يمكن تحديد مضمونه باشتراك الطرفين فى مرحلة تالية.

---

(1) الدول التى حضرت المؤتمر هى "بلجيكا والدانمارك وألمانيا الاتحادية وهولندا وأسبانيا وفرنسا وايرلندا وايطاليا ولوكسمبورج اليونان والنمسا والبرتغال وفنلندا والسويد وإنجلترا ومصر والمغرب وتونس والجزائر ولبنان وسوريا وإسرائيل وفلسطين بالإضافة إلى الأردن وموريتانيا".

3- التقدم نحو إنشاء منطقة أوروبية متوسطية تتصف بالسلام والاستقرار يمكن أن يبدأ من خلال حوار سياسى مبنى على احترام الديمقراطية وحقوق الإنسان ويجب أن يتم توسيع نطاق الحوار ليشمل قضايا الأمن بحيث يؤدى إلى استحداث إجراءات لتعزيز السلام.

4- فى المجال الاقتصادى يجب أن يقوم الاتحاد الأوروبى بتطوير حرية التجارة فى إطار منظمة التجارة العالمية مع دول البحر المتوسط كل على حدة وهذا ما يتطلب أن تبدأ هذه الدول فى تحديث اقتصادها وزيادة قدراتها التنافسية، وهذه العملية قد تتطلب فترة إنتقالية طويلة لتحديث اقتصادها وزيادة قدرتها التنافسية وهذه العملية قد تتطلب فترة انتقالية طويلة واستعداد من جانب الاتحاد الأوروبى فى تقديم المساعدة وخاصة فيما يتعلق بالمساعدات فى مجال إعادة الهيكلة وإعادة البناء الاقتصادى، وعلى المدى الطويل قد يؤدى هذا إلى إنشاء اكبر منطقة تجارية فى العالم تغطى المجموعة الأوروبية ودول شرق ووسط أوروبا (غير الأعضاء حالياً) وكل دول البحر المتوسط غير الأعضاء فى الاتحاد الأوروبى.

5- يتطلب زيادة المساعدات المالية والفنية بما فى ذلك إنشاء برنامج شامل للمساعدات فى الشرق الأوسط مصادر إجماليها 5500 مليون أيكو لعام 1996/1995.

6- تبنى فكرة عقد اجتماع وزارى يمكن أن يكون بمثابة منبر لمناقشة الآفاق بعيدة المدى للمشاركة بين أوروبا والبحر المتوسط فى مجالات التعاون الاقتصادى والسياسى ويجب أن يتوصل المؤتمر إلى اتفاق على سلسلة من الخطوط العريضة السياسية الاقتصادية لأوروبا والبحر المتوسط استعدادا للقرن القادم. وهذه الخطوط العريضة يمكن أن توضع فى شكل ميثاق جديد بحيث يكون متوافقاً مع الجهود التى يدعمها الاتحاد الأوروبى فى منظمة الأمن والتعاون الأوروبى ويمكن متابعتها من خلال إطار يتم تصميمه من خلال الاستعانة بالخبرات الملائمة المستوحاه من عملية الأمن والتعاون الأوروبى.

1- إعلان برشـــلونة :

بعد مؤتمـر آسـين وفـى 27 و28 /1995/11 فـى برشـلونة بأسـبانيا عقـد اجتمـاع بـين وزراء الخارجيـة لـدول الاتحـاد الأوروبـى والـدول العربيـة المرتبطـة باتفاقيات مع الاتحاد الأوروبى بالإضافة إلى الأردن وموريتانيا وإسرائيل وفلسطين وتم فى هذا المؤتمر مناقشة مجالات التعاون الاقتصادى والسياسى بمـا يساعد على التوصل إلى إتفاق موضح به الخطوط العريضة لصور التعاون وهذه الخطوط العريضة يمكن أن توضع فى شـكل ميثـاق جديـد بحيث يكون متلائـم مـع الجهود التـى يدعمها الاتحاد الأوروبى فى منظمة التعاون الأوروبى وقد صدر عن مؤتمـر برشلونة إعلانـها (والـذى يتكون من 70 بندا) والذى عبر عن رغبة الدول المشاركة فى إقامـة علاقات بينيـة على أساس تعاون وتضامن شاملين مع العمل على تعزيز العلاقات الثنائية ودعم كل الجـهود التى تهدف إلى تحقيق السلام والاستقرار والتنمية فى حوض البحر المتوسط ولقـد نتـج عن مؤتمر برشلونة خطوط عريضة فى الجانب السياسى والأمنى والجانب الاقتصادى والمالى والجانب الاجتماعى والثقافى والإنسانى، وسوف أتحدث الآن عن هذه الجوانب بالتفصيل.

2- الجانب الاقتصادى والمالى :

يستهدف إعلان برشلونة خلق منطقة متوسطية منتعشة اقتصاديـا مـن خلال تنمية اقتصاديـة واجتماعيـة متواصلة ومتوازنـة واستمرار الحوار بـين الـدول حول مشكلة الديون، وقد صدر عن إعلان برشلونة أهداف طويلة الأجل وهى :

1- زيادة معدلات التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

2- تحسين مستوى المعيشة لمواطنى دول إعلان برشلونة وزيادة التوظيف.

3- تشجيع التعاون والتكامل بين جميع الأطراف.

ولتحقيـق هـذه الأهـداف اتفـق المشـاركون فـى المؤتمـر علـى إقامـة شـراكة اقتصادية ومالية وذلك عن طريق :

- إنشاء منطقة تجارة حرة.
- تكثيف التعاون الاقتصادى.
- زيادة المساعدات المالية.

2- بالنسبة لمنطقة التجارة الحرة :

وقد تم تحديد عام 2010 لإقامة منطقة للتجارة الحرة بمقتضى جميع اتفاقيات الشراكة الجديدة مع الدول المتوسطية مع مراعاة الالتزامات التى تفرضها اتفاقية (الجات) وقد قرر الوزراء المشاركون تسهيل الإقامة التدريجية للمنطقة الحرة من خلال :

- اتخاذ الإجراءات المناسبة فيما يتعلق بقواعد المنشأ والشهادات الخاصة بها وحماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية.
- اتباع سياسات اقتصادية مبنية على قواعد اقتصاد السوق.
- تعديل الهياكل الاقتصادية والاجتماعية بكل دولة مع تشجيع وزيادة دور القطاع الخاص.

3- بالنسبة للتعاون الاقتصادى :

وهو العنصر الثانى فى إعلان برشلونة فقد حددت له المجالات الآتية :

1- التسليم بأن التنمية الاقتصادية لابد أن تبنى عن طريق المدخرات المحلية والتى توجه إلى الاستثمار وذلك بالإضافة إلى الاستثمار الأجنبى المباشر.
2- خلق بيئة إدارية مشجعة عن طريق تشجيع منشآت الأعمال على الدخول فى اتفاقيات مع بعضها ودعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة فنياً.
3- الاعتراف بدور المرأة فى التنمية والعمل على زيادة أسهمها فى الحياة الاقتصادية والاجتماعية.
4- الاهتمام بالثروة السمكية.
5- الاهتمام بالموارد المائية وتنميتها وحسن إدارتها.

6- التعاون فى تحديث الزراعة إعادة هيكلتها وزيادة المعونة الفنية والتدريب.

7- التعاون فى تحسين البنية الأساسية والنهوض بشبكات الطرق وتكنولوجيا المعلومات.

8- احترام القانون الدولى البحرى خاصة فى النقل بين الدول مع الاهتمام بنتائج المفاوضات فى اتفاقية الجات.

4- بالنسبة للمساعدات المالية :

ويشير بيان برشلونة إلى أهمية التعاون المالى لنجاح المشاركة وإقامة منطقة التجارة وضرورة زيادة المعونات المالية وزيادة القروض من بنك الاستثمار الأوروبى وكذلك زيادة المعونات الثنائية من الدول الأوروبية وتوجيهها بصفة أساسية لدعم التنمية، وكذلك توجيه القدرات الاقتصادية الداخلية إلى الاستثمار المحلى.

وقد قرر الاتحاد الأوروبى تخصيص 46850 مليون ايكو من ميزانيته للفترة من 1995 : 1999 (بدلاً من 505 مليون ايكو)، وتوجيهها وفقاً لبرنامج لإدارة المساعدات المالية يراعى فيه خصائص كل من الشركاء بمعنى أن مصر سوف تحصل على 80 مليون ايكو سنوياً أى أن متوسط المعونة للفرد قد زاد من 2 ايكو فى أواخر الثمانينات إلى 4 ايكو.

ثانيا : مقارنة لأهم اتفاقيات المشاركة الأوروبية المتوسطية :

بعد استعراض برشلونة والجوانب التى حددها هذا الإعلان يصبح من الضرورى عرض الملامح المميزة لإستراتيجية المشاركة بين الاتحاد الأوروبى من جهة ودول البحر الأبيض المتوسط من جهة أخرى حيث تتلخص هذه الملامح فيما يلى :

1- التأكيد على إطار عمل متعدد الأطراف يحكم علاقات الاتحاد الأوروبى بالمنطقة المتوسطية.

2- اتساع نطاق اتفاقيات المشاركة ليغطى قضايا متعددة بما فى ذلك المجالات الاجتماعية والسياسية والأمنية والبيئية وغير ذلك من قضايا مثل الهجرة غير القانونية والإرهاب والمخدرات وغسيل الأموال.

3- المساعدات المالية من وعاء مشترك والمرتبطة بالإصلاحات الاقتصادية التى يقوم بها كل طرف يتجاوز مجرد تمويل المشروعات وقروض الإصلاح القطاعى والهيكلى المحدودة كوسيلة لتعزيز إصلاح الاقتصاد الكلى.

4- تبنى استراتيجية أكثر وضوحاً تكون مرتبطة بجدول زمنى من أجل تحرير التجارة وذلك من خلال إقامة منطقة حرة مع دول جنوب البحر الأبيض المتوسط خلال 12 : 15 سنة.

وقد أعد الاتحاد الأوروبى مشروعات لاتفاقيات المشاركة مع كل دولة من دول حوض البحر المتوسط، وبدأ بطرح الاتفاق على تونس والتى توصلت إلى صورة نهائية لهذا الاتفاق وتم التوقيع عليها من الطرفين، "لم يتم الاعتماد من البرلمان التونسى"، كما وقعت اتفاقية مماثلة مع المغرب عام 1996 وما زالت المفاوضات جارية بين الاتحاد الأوروبى وكل من مصر والجزائر ووقعت إسرائيل فعلاً إتفاقية انتساب للاتحاد الأوروبى.

ومن هذه الاتفاقيات التى تم توقيعها نجد أن هناك ملامح مشتركة :

1- الإلغاء التدريجى لجميع التعريفات الجمركية على السلع الصناعية خلال مدة 12 عاماً.

2- التحرير التدريجى والمحدود للسلع الزراعية، على ألا تبدأ المناقشات الجدية لتحرير هذه السلع قبل عام 2000.

وهذا البند السابق يظهر مدى حرص الاتحاد الأوروبى على أن لا تتأثر المنتجات الزراعية الأوروبية من تلك الاتفاقيات.

3- التحرير التدريجى للتجارة فى الخدمات فى إطار الالتزامات المقدمة فى الاتفاقية العامة للتجارة فى الخدمات "GATS".

4- إجراء تعديلات تدريجية فى القوانين الداخلية لكل دولة بما يضمن بعد مضى 5 سنوات من بدء سريان اتفاقيات المشاركة عدم التميز بين رعايا الدول أعضاء الاتحاد الأوروبى من جانب ورعايا الدول الأخرى الموقعة من جانب آخر، "هذه الدول هى تونس والمغرب وإسرائيل حتى الآن" فى ظروف إنتاج وتسويق السلع والخدمات.

5- التقريب بين اللوائح والقوانين الخاصة بالاتحاد الأوروبى مع الدول الموقعة على اتفاقيات مشاركة وذلك فى مجالات عديدة مثل المنافسة ومكافحة المخدرات والملكية الفكرية.

6- الحماية الفعالة لحقوق الملكية الفكرية بما يتوافق مع أرقى المعايير الدولية فى هذا المجال.

و أما اتفاقية الانتساب والتى وقعتها إسرائيل فإنها تختلف عن تلك الاتفاقية الموقعة مع تونس والمغرب حيث نصت المادة 41 من الاتفاقية الإسرائيلية على تعهد الطرفين لتنمية التعاون الاقتصادى بينهما من أجل الكسب المتبادل وعلى أساس المعاملة بالمثل فى حين نصت الاتفاقية التونسية والاتفاقية المغربية على أن هدف التعاون الاقتصادى هو مساعدة تونس والمغرب فى جهودهما الرامية إلى تحقيق نمو اقتصادى واجتماعى متواصل فى إطار المصالح المتبادلة بين الطرفين ونجد هنا أن كلمة تعهد وردت فى الاتفاقية الإسرائيلية مما يدل على أن الاتحاد الأوروبى ينظر إلى إسرائيل على أنها متساوية معه ولكن استخدام كلمة مساعدة فى الاتفاقية التونسية والمغربية يدل على أن الاتحاد الأوروبى ينظر إلى تونس والمغرب من الوضع الأعلى والمعطى للمساعدة ونجد أن الاتحاد الأوروبى بعد أن استبعد المنتجات الزراعية من اتفاقية تونس والمغرب، نجده أيضا نص مع إسرائيل على توسيع المنطقة الحرة ليشمل المنتجات الزراعية الاسرائيلية غير التقليدية وأيضا أن الاتفاقية الإسرائيلية للشراء فى مجال الاتصالات بعيدة المدى "مما يعطيها ميزة التقدم التكنولوجى عن العرب فى هذا المجال وكذلك زيادة التعاون التكنولوجى والعلمى وضم إسرائيل إلى اللجان التى تدير مشروعات الاتحاد الأوروبى فى مجالات البحوث والتطوير دون تمتعها بحق التصويت".

وبعد أن عرضنا الاختلافات بين الاتفاقيات الثلاثة سوف نتحدث الآن ومن واقع الاتفاقيات الثلاثة التى تم توقيعها بين كل من إسرائيل والاتحاد الأوروبى أو تونس والاتحاد الأوروبى أو المغرب والاتحاد الأوروبى نجد أن هناك بعض أوجه الاتفاق بين تلك الاتفاقيات :

1- لا تمنع الاتفاقيات الثلاثة المذكورة الأطراف المشاركة فيها من الاستمرار فى اتحادات جمركية أو مناطق حرة أو ترتيبات تجارية على الحدود إلا إذا كان ذلك يؤدى إلى تغير الترتيبات التجارية على الحدود إلا إذا كان ذلك يؤدى إلى تغيير الترتيبات التجارية المنصوص عليها فى اتفاقيات المشاركة وقد أشارت الاتفاقيات إلى ضرورة التشاور مع لجنة المشاركة "Association Committee" المادة 23 من الاتفاق التونسى والمادة 23 من الاتفاق المغربى والمادة 21 من الاتفاق الإسرائيلى.

2- اجازت الاتفاقيات الثلاثة السابقة للأطراف المشاركة فى حالات حدوث الإغراق وفقا لمفهوم اتفاقيات الجات "GATT" اتخاذ الإجراءات المناسبة "المادة 24 من الاتفاقية التونسية والمادة 24 من الاتفاقية المغربية والمادة 22 من الاتفاقية الإسرائيلية" وكذلك فى حالة زيادة الكميات المستوردة من منتج معين بدرجة تضر بالمنتجين المحليين بما يؤدى إلى اضطرابات خطيرة فى أى قطاع من قطاعات الاقتصاد، "مادة 25 من الاتفاقية التونسية ومادة 25 من الاتفاقية المغربية ومادة 23 من الاتفاقية الإسرائيلية".

3- فى مجال التعليم والتدريب لم تتضمن الاتفاقية الإسرائيلية مواد أو بنود خاصة بذلك الموضوع على عكس الاتفاقية التونسية "مادة 46" والمغربية "مادة 46" التى نصت أنه لابد من إيجاد طريقة لإجراء تحسين ملموس فى هذا المجال بما فى ذلك التدريب المهنى ومنح النساء فرصا متزايدة فى التعليم وتشجيع قيام روابط دائمة بين الأجهزة المختصة لدى الطرف التونسى أو المغربى من ناحية والطرف الأوروبى من ناحية أخرى.

4- فى مجال التعاون العلمى والتكنولوجى أشارت الاتفاقية الإسرائيلية فى مادتها رقم 40 إلى تعهد الطرفين بتكثيف التعاون العلمى والتكنولوجى وأن تحقيق هذا الهدف سيكون من خلال التوصل إلى اتفاقيات تفصيلية وهذا يختلف عما هو مذكور فى الاتفاقية التونسية "مادة 47" والاتفاقية المغربية "مادة 47" حيث نصت تلك المادة على بنود عامة مثل تشجيع إقامة الروابط الدائمة بين المجتمعات العلمية فى الأطراف المشاركة وتحسين القدرات البحثية التونسية والمغربية.

5- فيما يتعلق بالبيئة، نصت الاتفاقيات الثلاثة فى موادها 48 بالنسبة للاتفاقية التونسية والمغربية و50 بالنسبة للاتفاقية الإسرائيلية على المحافظة على البيئة.

6- فيما يتعلق بالتشريعات، نصت الاتفاقيات الثلاثة فى موادها 52 بالنسبة للاتفاقية التونسية والمغربية ومادة 55 من الاتفاقية الإسرائيلية، على تقارب تشريعاتها مع تلك التشريعات الموجودة بالاتحاد الأوروبى، وذلك من أجل تسهيل تنفيذ اتفاقية المشاركة.

الجدول التالى يوضح أهم بنود الاتفاق والاختلاف بين الدول الثلاث الموقعة لاتفاقيات مشاركة مع الاتحاد الأوروبى.

جدول رقم (6)

مقارنة لأهم بنود الاتفاقيات الموقعة في إطار المشاركة مع أوروبا

البيان	الاتفاقية مع تونس	الاتفاقية مع المغرب	الاتفاقية مع إسرائيل	ملاحظات
منطقة التجارة الحرة	حددت الاتفاقية فى المادة "6" فترة إنتقالية أقصاها 12 عاماً وإنشاء منطقة تجارة حرة.	حددت الاتفاقية فى المادة "6" فترة إنتقالية أقصاها 12 عاماً وإنشاء منطقة تجارة حرة.	لم تحدد الاتفاقية فترة انتقالية وأشارت إلى تقوية منطقة تجارة حرة وليس إلى تأسيس منطقة تجارة حرة كما هو الحال فى الاتفاقية مع تونس والمغرب.	
السلع الصناعية	1- حظرت الاتفاقية فى المادة "8" أى رسوم جمركية أو رسوم ذات أثر مماثل على التجارة بين الاتحاد الأوروبى وتونس. 2- تعفى الاتفاقية فى المادة "9" واردات الاتحاد الأوروبى ذات المنشأ التونسى من الرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل وكذلك من القيود الكمية والإجراءات ذات الأثر المماثل.	1- حظرت الاتفاقية فى المادة "8" أى رسوم جمركية أو رسوم ذات أثر مماثل على التجارة بين الاتحاد الأوروبى والمغرب. 2-تعفى الاتفاقية فى المادة "9" واردات الاتحاد الأوروبى ذات المنشأ المغربى من الرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل، لم يذكر القيود الكمية والإجراءات ذات الأثر المماثل كما هو الحال فى الاتفاق التونسى.	1- حظرت الاتفاقية فى المادة "8" أى رسوم جمركية أو رسوم ذات أثر مماثل على التجارة بين الاتحاد الأوروبى وإسرائيل. 2-تعفى الاتفاقية الصادرات والواردات للطرفين من الرسوم الجمركية ولم تتضمن الاتفاقية الإسرائيلية أى مواد تتعلق بالتخفيض التدريجى للجمارك على السلع الصناعية.	تتخذ الرسوم والجمارك

البيان	الاتفاقية مع تونس	الاتفاقية مع المغرب	الاتفاقية مع إسرائيل	ملاحظات
	1- بالنسبة للواردات ذات المنشأ الأوروبي حددت الاتفاقية في المادة "11" ما يلي 1- سلع يتم إزالة الرسوم بمجرد سريان تنفيذ الاتفاقية وهي تلك السلع بخلاف المذكورة في الملاحق أرقام 3،4،5،6. 2- سلع تزال الجمارك عنها تدريجياً وهي السلع الواردة في ملحق (3) وملحق (4). 3- بالنسبة للسلع الواردة في ملحق 3 تزال الجمارك على النحو التالي : أ- تخفض الرسوم إلى 85% بمجرد دخول الاتفاق حيز التنفيذ. ب-تخفض الرسوم إلى 70% بعد عام. ج- تخفض الرسوم إلى 55% بعد عامين. د- تخفض الرسوم إلى 40% بعد 3 أعوام. هـ- تخفض إلى 25% بعد 4 أعوام.	أ- بالنسبة للسلع ذات المنشأ الأوروبي حدد الاتفاق "مادة 11" ما يلي : 1- سلع يتم إزالة الرسوم بمجرد سريان تنفيذ الاتفاق وهي تلك السلع بخلاف الواردة في الملاحق أرقام 3،4،5،6. 2- سلع تزال الجمارك عليها تدريجياً وهي تلك السلع الواردة في الملحقين 3،4. 3- بالنسبة للسع الواردة بالملحق 3 تخفض الجمارك إلى : أ-75 % عند سريان الاتفاقية. ب- 50% بعد عام. ج- 25% بعد عامين. د- صفر % بعد 3 أعوام.		

4- سلع تزال الرسوم عنها تدريجياً وهـــى السلع المذكورة بالملحق 3، 4 على النحـو التالى : 1- فيما يتعلق بالسلع الواردة بـــالملحق 4 تخفض الجمارك عليها إلى : أ- 92% فى بداية تنفيذ الاتفاقية. ب- 84% بعد عام. ج- 76% بعد عامين. د- 68% بعد 3 أعوام. هـ- 60% بعد 4 أعوام. و- 52% بعد 5 أعوام. ز- 44% بعد 6 أعوام. ح- 36% بعد 7 أعوام. ط- 28% بعد 8 أعوام. ى- 20% بعد 9 أعوام. ك- 12% بعد 10 أعوام. ل- 4% بعد 11 عاماً. م- صفر% بعد 12 عاماً.	4- بالنســـــبة للســـــلع الـــــواردة بالملحق 4 تخفض الجمارك إلى : أ- 90% بعد 3 أعوام مــن بــدء ســريان الاتفاق. ب- 80% بعد 4 سنوات. ج- 70% بعد 5 سنوات. د- 60%بعد 6 سنوات. هـ- 50% بعد 7 سنوات. و- 40% بعد 8 سنوات. ز- 30% بعد 9 سنوات. ح- 20% بعد 10 سنوات. ط- 10% بعد 11 سنة. ى- باقى النسبة بعد 12 سنة.		

	2- بالنسبة للسلع الواردة فى الملحق 5 تخفض الجمارك إلى : أ- 88% بعد 4 سنوات من سريان الاتفاقية. ب- 77% بعد 5 أعوام. ج- 66% بعد 6 أعوام. د- 55% بعد 6 أعوام هـ- 44% بعد 8 أعوام. و- 33% بعد 9 أعوام. ز- 22% بعد 10 أعوام. ح-11% بعد 11 عاماً. ط- صفر % بعد 12 عاماً.			
	تعطى الاتفاقية لتونس فى حالة وجود صعوبات خطيرة بالنسبة لسلعة مصنعة أن تطلب بتعديل جدول التخفيضات من قبل لجنة المشاركة "مادة 11 بند4 " وذلك بالنسبة للسلع الواردة فى ملحق 3 ملحق 4.	يعطى الاتفاق للمغرب فى "مادة 11 بند 4" فى حالة وجود صعوبات خطيرة لإحدى السلع الواردة فى ملحق 4 مراجعة جدول التخفيضات وذلك من قبل لجنة المشاركة.		

البيان	الاتفاقية مع تونس	الاتفاقية مع المغرب	الاتفاقية مع إسرائيل	ملاحظات
	حددت الاتفاقية فى المادة 12 عدم انطباق التخفيضات الجمركية وإزالة القيود الكمية على السلع الواردة فى الملحق 6 وسيتم إعادة فحص الترتيبات الخاصة بهذه السلع من خلال مجلس المشاركة بعد 4 سنوات من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ.	تتعهد المغرب بموجب المادة 12 بإزالة الأسعار التفضيلية على السلع الواردة فى الملحق 5 بعد مضى 3 سنوات من بدء سريان الاتفاقية وتستثنى من التخفيضات التدريجية السلع الواردة فى الملحق 6 قائمة 1،2 وفيما يتعلق بصناعة المنسوجات والملابس على وجه التحديد وتتعهد المغرب بإلغاء الأسعار المميزة لمنتجاتها تدريجياً خلال 3 سنوات من بدء سريان الاتفاقية.		
	تعطى الاتفاقية فى المادة 14 تونس الحق فى اتخاذ إجراءات استثنائية التخفيضات على الرسوم الجمركية أو تدخل رسوماً جمركية جديدة وذلك لفترة محدودة إذا تعلق الأمر بحماية الصناعات الوليدة أو القطاعات التى تفترض لإعادة هيكلة أو مشكلات مالية خطيرة خصوصاً تلك التى يترتب عليها مشاكل اجتماعية خطيرة.	تعطى الاتفاقية فى المادة 14 المغرب الحق فى اتخاذ إجراءات استثنائية التخفيضات على الرسوم الجمركية أو تدخل رسوماً جمركية جديدة وذلك لفترة محدودة إذا تعلق الأمر بحماية الصناعات الوليدة أو القطاعات التى تفترض لإعادة هيكلة أو مشكلات خطيرة خصوصاً تلك التى يترتب عليها مشاكل اجتماعية خطيرة.		

البيان	الاتفاقية مع تونس	الاتفاقية مع المغرب	الاتفاقية مع إسرائيل	ملاحظات
السلع الزراعية	1- تنص الاتفاقية على قيام الطرفين بإجراء تحرير تدريجى على التجارة المتبادلة بينهما فى السلع الزراعية والمنتجات السمكية "مادة16". 2- الواردات من المنتجات الزراعية والسمكية تخضع لأحكام البروتوكولين 2، 1. 3- سيقوم الطرفان بمراجعة الوضع بعد أول يناير 2000 وذلك لعرض تحديد الإجراءات المرتبطة بالتحرير التدريجى من قبلهما والتى ستسرى اعتباراً من أول يناير 2001 "مادة 18 بند 2". 4- يقوم الطرفان من خلال مجلس المشاركة بفحص دورى لكل منتج على حدة لمنح بعضهما البعض تنازلات متبادلة "مادة 18 بند 2".	1- تنص الاتفاقية على قيام الطرفين بمزيد التحرير التدريجى للتجارة المتبادلة فى السلع الزراعية والمنتجات السمكية "مادة16". 2- تخضع المنتجات الزراعية والسمكية ذات المنشأ المغربى التى يستوردها الاتحاد الأوروبى لأحكام البرتوكولين 2، 1. 3- تخضع السلع الزراعية ذات المنشأ الأوروبى التى تستوردها المغرب إلى أحكام البرتوكول 3. 4- يقوم الطرفان بمراجعة الوضع بعد أول يناير 2000 من أجل تحديد الإجراءات المرتبطة بالتحرير التدريجى من قبلها والتى ستسرى اعتباراً من أول يناير 2001 "مادة 18 بند 2".	1- تنص الاتفاقية على قيام الطرفين بالتحرير التدريجى للتجارة فى السلع الزراعية "مادة 16". 2- بعد ثلاث سنوات على الأقل من سريان الاتفاقية يقوم الطرفان بدراسة منح كل منهما للآخر تنازلات متبادلة فى المنتجات السمكية "مادة 15". 3- تخضع السلع الزراعية ذات المنشأ الإسرائيلى المحدودة فى البرتوكول 1 والبروتوكول 2 للترتيبات المنصوص عليها فى هذين البروتوكولين. 4- تخضع السلع الزراعية ذات المنشأ الأوروبى المنصوص عليها فى البرتوكول 3 لأحكام البرتوكول المشار إليه "مادة 12".	

		5- يقوم الطرفان من خلال مجلس المشاركة بفحص دورى لكل منتج على حدة وعلى أساس تبادلى من أجل منح مزيد من التنازلات المتبادلة "مادة 18 بند 2".	5- يقوم الطرفان اعتباراً من أول يناير 2000 بدراسة الوضع لتحديد الإجراءات الواجب تطبيقها من قبلهما اعتباراً من أول يناير 2001. 6- يقوم الطرفان من خلال مجلس المشاركة بدراسة كل منتج على حدة وبشكل دورى وعلى أساس متبادل من أجل منح كل منهما الأخرى تنازلات متبادلة "مادة 14".	
أحكام عامة	1- عدم فرض قيود كمية جديدة على التجارة بين الطرفين "مادة 19". 2- تلغى القيود الكمية على الواردات مع بدء سريان الاتفاقية "مادة 19". 3- لا تتمتع السلع ذات المنشأ التونسى بمعاملة تفضيلية تفوق تلك المطبقة بين الدول الأعضاء فى الاتحاد الأوروبى "مادة 21".	1- عدم فرض قيود كمية جديدة على التجارة بين الطرفين "مادة 19". 2- إلغاء القيود الكمية على الواردات مع بدء سريان الاتفاقية "مادة 19". 3- لا تتمتع السلع ذات المنشأ المغربى بمعاملة تفضيلية تفوق تلك المطبقة بين الدول الأعضاء فى الاتحاد الأوروبى "مادة 21".	1- حظر القيود الكمية على الواردات والصادرات بين الطرفين "مادة 16، 17". 2- لا تتمتع السلع ذات المنشأ الإسرائيلى بمعاملة تفضيلية تفوق تلك المطبقة فيما بين الدول الأعضاء فى الاتحاد الأوروبى "مادة 18".	

البيان	الاتفاقية مع تونس	الاتفاقية مع المغرب	الاتفاقية مع إسرائيل	ملاحظات
التعاون الإقليمى	4- لا تستبعد الاتفاقية الاحتفاظ بالاتحادات الجمركية أو تأسيس مناطق تجارة حرة أو ترتيبات للتجارة على الحدود طالما أنها لا تغير الترتيبات التجارية المنصوص عليها فى اتفاقية المشاركة "مادة 23".	4- لا تستبعد الاتفاقية الاحتفاظ بالاتحادات الجمركية أو تأسيس مناطق تجارة حرة أو ترتيبات للتجارة على الحدود طالما أنها لا تغير الترتيبات المنصوص عليها فى إتفاقية المشاركة "مادة 23".	3- لا تستبعد الاتفاقية الاحتفاظ بالاتحادات الجمركية أو تأسيس مناطق تجارة حرة أو ترتيبات للتجارة على الحدود طالما أنها لا تغير الترتيبات المنصوص عليها فى الاتفاقية "مادة 23".	
مكافحة الإغراق	أجازت الاتفاقية للطرفين فى حالة حدوث إغراق وفقاً لمفهوم اتفاقية الجات أن تتخذ الإجراءات المناسبة "مادة 24".	أجازت الاتفاقية للطرفين فى حالة حدوث إغراق وفقاً لمفهوم إتفاقية الجات أن تتخذ الإجراءات المناسبة "مادة 24".	أجازت الإتفاقية للطرفين فى حالة حدوث إغراق وفقاً لمفهوم إتفاقية الجات أن تتخذ الإجراءات المناسبة "مادة 24".	
حال زيادة الكميات المستوردة من سلعة معينة بدرجة خطيرة	أجازت الاتفاقية للطرفين "مادة 25" اتخاذ الإجراءات المناسبة فى حالة زيادة الكميات المستوردة من منتج ما وذلك فى الحالات الآتية : 1- الإضرار البليغ بالمنتجين المحليين للمنتجات المماثلة أو المنافسة. 2- الاضطرابات الخطيرة فى أى قطاع من القطاعات أو المصاعب التى يمكن أن تؤدى إلى تدهور الوضع الاقتصادى لمنطقة ما.	أجازت الاتفاقية للطرفين "مادة 25" اتخاذ الإجراءات المناسبة فى حالة زيادة الكميات المستوردة من منتج ما وذلك فى الحالات الآتية : 1- الإضرار البليغ بالمنتجين المحليين للمنتجات المماثلة أو المنافسة. 2- الاضطرابات الخطيرة فى أى قطاع من القطاعات أو المصاعب التى يمكن أن تؤدى إلى تدهور الوضع الاقتصادى لمنطقة ما.	أجازت الاتفاقية للطرفين "مادة 23" اتخاذ الإجراءات المناسبة فى حالة زيادة الكميات المستوردة من منتج ما وذلك فى الحالات الآتية : 1- الإضرار البليغ بالمنتجين المحليين للمنتجات المماثلة أو المنافسة. 2- الاضطرابات الخطيرة فى أى قطاع من القطاعات أو المصاعب التى يمكن أن تؤدى إلى تدهور الوضع الاقتصادى لمنطقة ما.	

البيان	الاتفاقية مع تونس	الاتفاقية مع المغرب	الاتفاقية مع إسرائيل	ملاحظات
حقوق التأسيس والخدمات	1- وافق الطرفان "مادة 31" على توسيع مجال إتفاقية المشاركة ليمنح المشروع الذى ينتمى إلى أحد الطرفين حق التأسيس فى إقليم الطرف الآخر وتحرير توريد الخدمة من قبل مشروع أحد الأطراف إلى مستهلك الخدمة لدى الطرف الآخر "وذلك بما يتفق مع التزامات الأطراف فى إطار إتفاقية GATT" 2- يتولى مجلس المشاركة إعداد التوصيات الخاصة بذلك وتقييم الوضع الحالى بالنسبة لحق التأسيس والتجارة فى الخدمات على أن يجرى أول تقييم فى موعد لا يتجاوز 5 سنوات من بدء سريان الاتفاقية.	1- وافق الطرفان "مادة 31" على توسيع مجال الاتفاقية ليغطى منح المشروع الذى ينتمى إلى أحد الطرفين حق التأسيس لدى الطرف الآخر وتحرير توريد الخدمة من قبل مشروع أحد الأطراف إلى مستهلك الخدمة لدى الطرف الآخر "وذلك بما يتفق مع التزامات الأطراف فى إطار إتفاقية GATT" 2- يتولى مجلس المشاركة إعداد أول تقييم بشأن تحقيق الأهداف المشار إليها فى موعد لا يتجاوز 5 سنوات من بدء سريان الاتفاق "مادة 31". 3- بالنسبة للنقل البحرى تشير الاتفاقية إلى أنه بمجرد دخولها حيز التنفيذ سيتم تقييم قطاع النقل البحرى الدولى بقصد التوصل إلى توصيات ملائمة بشأن إجراءات تحرير هذا القطاع "مادة 31".	1- وافق الطرفان على توسيع مجال الاتفاقية لتسجل حق التأسيس وتحرير توريد الخدمات ويتولى مجلس المشاركة وضع التوصيات الخاصة بتحقيق ذلك "مادة 29". 2- يقوم مجلس المشاركة بتقييم ما تحقق من الأحداث فى مدة لا تتجاوز 3 سنوات من بدء الاتفاقية.	تشابه الاتفاقيات الثلاث من حيث التعامل مع مبدأ الدولة الأولى بالرعاية أو من حيث الاستثناءات منه

البيان	الاتفاقية مع تونس	الاتفاقية مع المغرب	الاتفاقية مع إسرائيل	ملاحظات
مبدأ الدولة الأولى بالرعاية في مجال الخدمات	1- يتعهد الطرفان "مادة 32" بالتأكيد على التزاماتهم بموجب الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات "GATT" خصوصاً الالتزام بمعاملة الدول الأولى بالرعاية على أساس تبادلي في قطاع الخدمات الملزم بتحريرها. 2- يستثنى من تلك المعاملة ما يلي : أ- المزايا الممنوحة من قبل أحد الأطراف بموجب الاتفاقيات القائمة على أساس "المادة 5" من الاتفاقية العامة للخدمات "GATT" وجدير بالذكر أن هذه المادة متعلقة باتفاقيات التكامل الاقتصادي. ب- المزايا الممنوحة طبقاً لقائمة الاستثناءات من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية الملحقة بالاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات "GATT" .	1- يتعهد الطرفان "مادة 32" بالتأكيد على التزاماتهم بموجب الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات "GATT" خصوصا الالتزام بمعاملة الدول الأولى بالرعاية على أساس تبادلي في قطاع الخدمات الملزم بتحريرها. 2- يستثنى من تلك المعاملة ما يلي : أ- المزايا الممنوحة من قبل أحد الأطراف بموجب الاتفاقيات القائمة على أساس "المادة 5" من الاتفاقية العامة للخدمات "GATT" وجدير بالذكر أن هذه المادة متعلقة باتفاقيات التكامل الاقتصادي. ب- المزايا الممنوحة طبقا لقائمة الاستثناءات من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية الملحقة بالاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات "GATT"	1- يتعهد الطرفان "مادة 30" بالتأكيد على التزاماتهم بموجب الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات "GATT" خصوصا الالتزام بمعاملة الدولة الأولى بالرعاية على أساس تبادلي في قطاع الخدمات الملزم بتحريرها. 2- يستثنى من تلك المعادلة ما يلي : أ- المزايا الممنوحة من قبل أحد الطرفين بموجب الاتفاقيات القائمة على أساس "المادة 5" من الاتفاقية العامة للخدمات "GATT" أي المتعلقة بالتكامل الاقتصادي. ب-المزايا الأخرى الممنوحة طبقا لقائمة الاستثناءات من مبدأ الدولة الأولى بالرعاية.	تشابه الاتفاقيات الثلاث من حيث التعامل مع مبدأ الدولة الأولى بالرعاية أو من حيث الاستثناءات منه

البيان	الاتفاقية مع تونس	الاتفاقية مع المغرب	الاتفاقية مع إسرائيل	ملاحظات
حرية عمليات مدفوعات الجارية	1- يتعهد الطرفان بضمان حرية المدفوعات الجارية عن المعاملات الجارية وأن يتم تسويتها بعملة قابلة للتحويل بحرية "مادة 33".	1- يتعهد الطرفان بالسماح بإجراء المدفوعات الجارية الناتجة من المعاملات الجارية بعملة قابلة للتحويل بحرية "مادة 33".	1- يتعهد الطرفان بأن تكون المدفوعات الجارية الناتجة عن حركة انتقال السلع والأشخاص والخدمات أو رأس المال خالية من أية قيود "مادة 32".	
حقوق الملكية الفكرية الصناعية والتجارية	1- نصت الاتفاقية فى "المادة 39" على قيام الطرفين بتقديم الحماية الملائمة والفعالة لحقوق الملكية الفكرية والصناعية والتجارية بما يتمشى مع أرقى المعايير العالمية. 2- يقوم الطرفان بتقييم تنفيذ المادة 39 دوريا. 3- فى حالة وجود صعوبات ناجمة عن حقوق الملكية الفكرية والصناعية والتجارية تضر بالتجارة يحق للطرف المعنى طلب إجراء مشاورات عاجلة للوصول إلى حل مرضى مع الطرف الآخر.	1- نصت الاتفاقية فى المادة 39 على قيام الطرفين بتقديم الحماية الملائمة والفعالة لحقوق الملكية الفكرية والصناعية والتجارية بما يتمشى مع أرقى المعايير العالمية. 2- يقوم الطرفان بتقييم تنفيذ ذلك دوريا. 3- فى حالة وجود صعوبات ناجمة عن حقوق الملكية الفكرية والصناعية والتجارية تضر بالتجارة يحق للطرف المعنى إجراء مشاورات عاجلة للوصول إلى حل مرضى مع الطرف الآخر.	1- نصت الاتفاقية فى المادة 39 على قيام الطرفين بتقديم الحماية الملائمة والفعالة لحقوق الملكية الفكرية والصناعية والتجارية بما يتمشى مع أرقى المعايير العالمية. 2- يقوم الطرفان بتقييم تنفيذ المادة 39. 3- فى حالة وجود مشكلات فى مجال الملكية الفكرية والصناعية والتجارية تؤثر على ظروف التجارة وتجرى مشاورات عاجلة فى لجنة المشاركة بناء على طلب أحد الأطراف بغرض الوصول إلى حل مرضى للطرفين.	

البيان	الاتفاقية مع تونس	الاتفاقية مع المغرب	الاتفاقية مع إسرائيل	ملاحظات
تحرير المشتريات الحكومية	نصت الاتفاقية فى المادة 41 على قيام الطرفين بوضع التحرير التدريجى والمتبادل لعقود المشتريات العامة كهدف لهما على أن يتخذ مجلس المشاركة الخطوات الضرورية لتنفيذ ذلك.	نصت الاتفاقية فى المادة 41 على قيام الطرفين بوضع التحرير التدريجى والمتبادل لعقود المشتريات العامة كهدف لهما على أن يتخذ مجلس المشاركة الخطوات الضرورية لتنفيذ ذلك.	نصت الاتفاقية فى المادة 35 على قيام الطرفين بالتعهد باتخاذ إجراءات بقصد تحقيق الافتتاح المتبادل لأسواق المشتريات الحكومية وأسواق المشتريات العامة فى قطاع المرافق العامة من السلع والأعمال والخدمات بما يتجاوز النطاق الذى تم التوصل إليه فى إتفاقية المشتريات الحكومية فى إطار منظمة التجارة العالمية.	
التعليم والتدريب	تشير المادة 46 من الاتفاقية إلى أن هدف التعاون فى هذا المجال يتمثل فى : أ- توفير السب لتحسين التعليم بما فى ذلك التدريب المهنى. ب- التأكيد على منح النساء منفذا للتعليم بما فى ذلك التعليم الفنى والعالى والمهنى. ج- تشجيع قيام روابط دائمة بين الأجهزة المتخصصة فى إقليم الطرفين لتجميع وتبادل الخبرات والمناهج.	تشير المادة 46 من الاتفاقية إلى أن هدف التعاون فى هذا المجال يتمثل فى : أ- توفير السبل لتحسين التعليم بما فى ذلك التدريب المهنى. ب- التأكيد على منح النساء منفذا للتعليم بما فى ذلك التعليم الفنى والعالى والمهنى. ج- تشجيع قيام روابط دائمة بين الأجهزة المتخصصة فى إقليم الطرفين لتجميع وتبادل الخبرات والمناهج.		

البيان	الاتفاقية مع تونس	الاتفاقية مع المغرب	الاتفاقية مع إسرائيل	ملاحظات
التعاون الصناعى	نصت الاتفاقية فى المادة 49 على أن هدف هذا التعاون يتمثل فى عدة أمور من أهمها : أ- تشجيع التعاون بين الفاعلين الاقتصاديين لدى الطرفين. ب- مساندة جهود تحديث وإعادة هيكلة القطاع العام والخاص التونسى. ج- مساندة خلق بيئة مواتية للمبادرات الخاصة بغرض تحفيز وتنويع الإنتاج للأسواق المحلية والخارجية. د- تسهيل الحصول على الإئتمان لتمويل الاستثمار.	نصت الاتفاقية فى المادة 49 على أن هدف هذا التعاون يتمثل فى عدة أمور من أهمها : أ- تشجيع التعاون بين الفاعلين الاقتصاديين لدى الطرفين. ب- مساندة جهود تحديث وإعادة هيكلة القطاع العام والخاص المغربى. ج- مساندة خلق بيئة مواتية للمبادرات الخاصة بغرض تحفيز وتنويع الإنتاج للأسواق المحلية والخارجية. د- تسهيل الحصول على الإئتمان لتمويل الاستثمار.	نصت الاتفاقية فى المادة 45 على تشجيع التعاون خصوصا فى المجالات التالية : أ- التعاون الصناعى بين الفاعلين الاقتصاديين لدى الطرفين. ب- تنويع الإنتاج الصناعى الإسرائيلى. ج- التعاون بين المشروعات الصغيرة والمتوسطة لدى الطرفين. د- تسهيل الحصول على الائتمان لتمويل الاستثمار. هـ- خدمات المعلومات وخدمات المساندة. و- تحفيز المستحدثات.	
التعاون فى مجال الزراعة والصيد السمكى	نصت الاتفاقية فى المادة 54 على أن هدف التعاون يتمثل فى : أ- تحديث قطاع الزراعة والصيد السمكى وإعادة هيكلته من خلال تحديث البيئة الأساسية والمعدات وتطوير أساليب	نصت الاتفاقية فى المادة 54 على أن هدف التعاون يتمثل فى : أ- تحديث قطاع الزراعة والصيد السمكى وإعادة هيكلته من خلال تحديث البيئة الأساسية والمعدات وتطوير أساليب	أشارت الاتفاقية فى المادة 48 إلى أن التعاون سيتركز فى : أ- دعم السياسات المطبقة من قبل الطرفين للتنويع الإنتاج. ب- تشجيع الزراعة المحببة للبيئة. ج- تقارب العلاقات بين المشروعات	

	التعبئة والتخزين وتحسين سلاسل التوزيع الخارجية. ب- تنويع الإنتاج والأسواق الخاصة. ج- تحقيق التعاون فى مجال الصحة وصحة النبات وتقنيات النمو.	التعبئة والتخزين وتحسين سلاسل التوزيع والتسويق الخاصة. ب- تنويع الإنتاج والأسواق الخارجية. ج- تحقيق التعاون فى مجال الصحة وصحة النبات وتقنيات النمو.	والجماعات والهيئات المتخصصة لدى الطرفين على أسس اختيارية. د- المعونة الفنية والتدريب. هـ- تنسيق المعايير البيطرية. و- التنمية الريفية المتكاملة. ى- التعاون بين الأقاليم الريفية وتبادل الخبرات والمعرفة المتعلقة بالتنمية الريفية.	
الخدمات المالية	حددت المادة 53 أن هدف هذا التعاون يتمثل فى تحقيق تقارب فى القواعد العامة والمعايير فى هذا المجال بما فى ذلك : أ- دعم عملية إعادة هيكلة القطاع المالى التونسى. ب- تحسين عمليات المحاسبة والمراجعة والإشراف واللوائح المتعلقة بالخدمات المالية فى تونس.	حددت المادة 53 أن هدف هذا التعاون يتمثل فى تحقيق تقارب فى القواعد العامة والمعايير فى هذا المجال بما فى ذلك : أ- دعم عملية إعادة هيكلة القطاع المالى المغربى. ب- تحسين عمليات المحاسبة والمراجعة والإشراف واللوائح المتعلقة بالخدمات فى المغرب.	نصت الاتفاقية فى المادة 48 على التعاون بين الطرفين وذلك حينما تكون الظروف مناسبة للتوصل إلى إتفاقيات تطبيق قواعد ومعايير عامة بخصوص النظم المحاسبية والإشراف والرقابية المتعلقة بالبنوك والتأمين والقطاعات المالية الأخرى.	

** المصدر : البنك الأهلى المصرى، النشرة الاقتصادية، العدد الثانى، المجلد الخمسون، عام 1997، ص 23 : 32.

ثالثا : مراحل المفاوضات بين مصر والاتحاد الأوروبى لتوقيع اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية :

مرت المفاوضات بمجموعة من الجولات نعرضها فيما يلى :

1- المرحلة الأولى والثانية :

بعد أن تم التناول فى المبحث السابق لاتفاقيات المشاركة الأوروبية مع الدول المتوسطية (تونس والمغرب وإسرائيل) سوف نتعرض الآن للحديث عن الاتفاقية المصرية المزمع مع توقيعها الاتحاد الأوروبى.

تم توقيع اتفاق التعاون الشامل[1] بين مصر والاتحاد الأوروبى فى 1977/1/18 والذى نص فى مادته رقم "6" من البروتوكول الإضافى على أن يقوم الطرفان بتقييم نتائج التعاون بينهما وأن يقوم الطرفان بإعادة صياغة طبيعة العلاقة بينهما طبقاً لما تسفر عنه نتائج تقييم التعاون بينهما. لذلك وفى مايو 1994 بدأت عملية التقييم حيث مثلت مصر فى هذا الاجتماع وزارة الخارجية ممثلة فى شخص وزير خارجيتها (مما يعطينا دلالة على اهتمام الحكومة المصرية بتلك المفاوضات) وقد تزامن مع هذا الاجتماع السابق انعقاد مؤتمر آسين (مؤتمر القمة الأوروبية) فى ديسمبر 94 والذى وافق على قيام سياسة جديدة للعلاقات المستقبلية مع دول البحر المتوسط ولقد عقدت مرحلتان من المفاوضات فى يوليو 1994، سبتمبر 1994 وتم فيهما مناقشة الإطار الشامل للاتفاقية الجديدة وأعلنت مصر قبولها المبدئى لمفهوم العلاقات الجديدة مع الاتحاد الأوروبى والذى تضمن :

1- تأسيس الاتفاقية الجديدة على مبدأ تبادل الالتزامات (المعاملة بالمثل).

2- بدء حوار سياسى رسمى نشيط.

3- إنشاء منطقة تجارة حرة خلال فترة زمنية محددة.

4- تعزيز العلاقات فى كل المجالات الممكنة وخاصة فى مجالات العلم والتكنولوجيا والسياسية والاقتصادية والثقافية والبنية الأساسية.

---

(1) تم الموافقة على هذا الاتفاق فى1977/11/27 الجلسة الرابعة لمجلس الشعب.

5- تقديم مساعدات مالية وفنية تهدف إلى تطوير قاعدة مصر الاقتصادية والإنتاجية، وتدعيم قدرتها على الاستفادة من تحرير التجارة وتقليل الصعوبات المؤقتة التى قد تنشأ من تحرير التجارة.

6- تعزيز البعد الإقليمى للعلاقات الثنائية لزيادة التكامل الاقتصادى والسياسى فى منطقة البحر المتوسط ككل.

وقد أعلنت مصر ملاحظاتها على تلك الأسس المبدئية والتى أوضحها الاتحاد الأوروبى وشملت الملاحظات التالية :

1- ألا تتضمن تلك الاتفاقية ما يمكن أن يؤثر سلباً على علاقاتها مع الدول العربية أو على توازن علاقاتها بين ما يطلق عليه "المشرق" ، " المغرب ".

2- تنازل مصر بموجب الاتفاقية الجديدة عن اتفاقية التعاون المشترك (اتفاقية 1977)، لذلك فإنها تتوقع المزيد من الدعم فى كافة المجالات.

3- يحافظ الاتحاد الأوروبى على التوازن بين علاقاته مع الدول غير الأعضاء وأن يقدم لمصر أفضل معاملة ممكنة تم تقديمها لدول البحر المتوسط الأخرى.

وبعد إنتهاء الجولة الأولى والثانية، وفى سبتمبر 1995 تقرر إنشاء لجنة قومية لبحث الموقف المصرى من الشراكة المصرية الأوروبية[1]، وفى أوائل عام 1995 تم عقد :

2- المرحلة الثالثة :

وهذه المرحلة تعتبر أول عملية استطلاع لمضمون ومجمل النص المقترح كمشروع للاتفاق بحيث تم عرض كل النواحى المعروضة بوضوح وذلك تمهيدا لبناء

(1) تم تشكيل تلك اللجنة من 19 وزير بالإضافة إلى اللجان الفنية والنوعية، ويترأس تلك اللجنة رئيس الوزراء وتضم اللجنة نائبى رئيس الوزراء ووزير التخطيط والزراعة والتأمينات والشئون الاجتماعية والنقل والكهرباء والخارجية وقطاع الأعمال العام والمالية والعدل والثقافة وشئون مجلس الوزراء والمتابعة والتعليم والدولة لشئون التعاون الدولى والسياحة والاقتصاد والصناعة والبحث العلمى والقوى العاملة والتموين ومحافظ البنك المركزى وأربعة يمثلون القطاع الخاص (ويتم اختيارهم عن طريق رئيس اللجنة).

موقف مصرى[1]، ولدفع الجانب المصرى على التوقيع بسرعة وافقت المجموعة الأوروبية على تقديم منحة قدرها 230 مليون جم. وذلك جزء من منحة عام 1995 والمقدرة بـ 1083.6 مليون جم. وهذه المنحة تم الموافقة عليها لتطوير القطاع الخاص والخدمات البيطرية وبرامج السكان فى صعيد مصر.

3- المرحلة الرابعة :

تم عقد المرحلة الرابعة فى أكتوبر 95 والتى عقدت فى بروكسل وهذه الجولة تعتبر أول جولة مفاوضات حقيقية لأنها أول قراءة مشتركة للنص المقترح بشأن اتفاق المشاركة والتى تبين منها أوجه الاتفاق والاختلاف، وظهرت فى هذه الجولة النقاط التى ما زالت بحاجة إلى تحديد وتوضيح من جانب المفاوض المصرى، وقد ذكر مساعد وزير الخارجية ورئيس وفد المفاوضات المصرى قبيل عقد هذه الجولة بأن الجانب المصرى قد طلب أن يكون المفاوض الأوروبى مفوضاً فى الحديث حول أوضاع العمالة المصرية الموجودة فى أوروبا والتى تبلغ 300 ألف مصرى حيث يثير الجانب المصرى 3 نقاط فى هذا الصدد وهى :

1- ضمان الحقوق التأمينية والاجتماعية للعاملين المصريين فى إطار وجود شرعى تسانده عقود عمل.

2- مواجهة مشاكل المصريين المقيمين بصورة غير تعاقدية أو تصاريح عمل بما يكفل حل مشاكلهم بإعادة توطينهم أو فتح إمكانية توطينهم بصورة شرعية.

3- طلب مصر من الجانب الأوروبى أن يتيح حصة للعمالة المصرية فيما يحتاجه من عمالة موسمية.

وفيما يتعلق بالموضوعات الأخرى التى تطرح فى تلك الجولة ذكر مساعد وزير الخارجية فى نفس الحديث أن الوفد المصرى سيؤكد أهمية القطاع الزراعى فى الاقتصاد المصرى وأنه سوف يطلب لمصر من الجانب الأوروبى بتحسين فرص الصادرات الزراعية المصرية وإزالة المعوقات خاصة أن أوروبا تصدر لمصر 4 أضعاف ما تستورده فى إطار القطاع الزراعى.

---

(1) حديث لمايكل ماكجيفر (رئيس بعثة الاتحاد الأوروبى بالقاهرة)- الأخبار بتاريخ 1995/1/5.

وفى المقابل صرح السيد السفير مايكل ماكيجفر- رئيس وفد المفوضية الأوروبية بالقاهرة بأنه قد تم التوصل إلى عدد من النقاط الإيجابية خاصة فيما يتعلق بإضافة مزيد من المرونة على نظام الحصص الذى تتبعه أوروبا فى التعامل مع بعض الصادرات المصرية خاصة المنسوجات والقطن الخام والمحاصيل الزراعية، وبخصوص نقل التكنولوجيا قال رئيس وفد المفوضية أن الاتفاقية المقترحة تتضمن فصلاً خاصاً عن نقل التكنولوجيا والمعلومات حيث تلتزم أوروبا بزيادة معدلات تدفق المعلومات اللازمة لتنمية الصناعة المصرية وتزويدها بالتكنولوجيا الجديدة. وحول موقف البنوك من الاتفاقية ذكر أنه تمت الموافقة على وجهة نظر المفاوض المصرى والتى تتعهد بفتح الأسواق المحلية أمام الشركات الأوروبية فى هذه المجالات، وفى الحدود التى التزمت بها مصر فى إطار إتفاق الجات الأخير. على أن تتم مراجعة باقى القيود بعد 5 سنوات من توقيع الاتفاق، مشيرا إلى أن إلتزامات مصر تجاه الجات تعطى له الحق فى وضع بعض القيود للحد من المنافسة الأجنبية فى قطاع البنوك والتمويل والتأمين، وقد وافق الاتحاد الأوروبى على استمرار تلك القيود فى ظل اتفاقية المشاركة.

وبخصوص موضوع انتقال العمالة ذكر سيادته أن مشكلة العمالة المصرية أقل كثيرا من مشكلة العمالة المغربية أو التونسية حيث أن عدد المصريين 300 ألف عامل النسبة الكبيرة منهم من المهنيين وبالتالى لا توجد مشاكل تواجههم، (ولم يذكر رئيس المفوضية أى تصريح بخصوص النسبة الباقية من الـ 300 ألف عامل).

وبعد إنتهاء الجولة الرابعة من المفاوضات صرح[1] رئيس وفد المفاوضات المصرى بأنه قد تم الاتفاق على صياغة مبدئية للمواد التمهيدية والختامية للاتفاق وعدد من المواد التى لا تمثل أوضاعاً خلافية بين الجانبين، كذلك تم تحديد المواد والفصول التى تحتاج إلى تفاوض تفصيلى حول موضوعاتها وهى :

1- تحرير تجارة السلع الزراعية حيث أكد الجانب المصرى أهمية إتاحة المجال للصادرات الزراعية المصرية فى أسواق أوروبا دون رسوم جمركية فى ضوء أن مصر تستورد من الاتحاد الأوروبى خمسة أضعاف ما تصدره إليه. بما يتطلب

(1) حديث منشور بجريدة الأهرام فى 1995/10/26.

تقليل هذه الثغرة. كما أن القطاع الزراعى يمثل مصدر دخل لأكثر من نصف المجتمع المصرى بينما يمثل مصدر دخل لنحو 3٪ فقط من المجتمع الأوروبى.

2- دعم قدرات قطاع الصناعة المصرية حيث جرى الاتفاق على فتح أسواق الاتحاد الأوروبى للصادرات المصرية الصناعية دون جمارك وعلى الفور مقابل فتح السوق المصرية للصادرات الصناعية الأوروبية على فترة زمنية تمتد فى العرض الأوروبى إلى 12 سنة، بينما طالب الجانب المصرى بأن تمتد إلى 15 سنة، وفيما يتعلق بالسلع الزراعية المصنعة. أكدت مصر لأهمية قطاع الصناعات الغذائية من حيث أنها تمثل 25٪ من الناتج الصناعى ولا تمثل نفس درجة الأهمية للقطاع الصناعى الأوروبى. مما يؤكد حجة الجانب المصرى فى إعطاء فرصة للقطاع الزراعى من الصادرات المصرية. وبذلك وبعد انتهاء تلك الجولة الرابعة فقد تم الاتفاق حول نصف نصوص الاتفاقية تقريبا.

4- المرحلة الخامسة :

وفى 1996/1/15 فى بروكسل تم عقد المرحلة الخامسة من المفاوضات وكانت أهم النقاط التى تم مناقشتها فى تلك الجولة هى[1] :

1/4- التأكيد على حقوق المصريين الموجودين فى أوروبا والمقدر عددهم بنصف مليون مصرى وأغلبهم يتمتعون بمراكز قانونية ثابتة وبحقوق الإقامة، ولكن الهدف هو حصولهم على حقوقهم بشكل مقنن لتكون لهم نفس المعاملة المتساوية مع المواطن الأوروبى فى بلده من حيث التأمينات والرعاية الصحية.

2/4- بحث موضوع فتح الأسواق الأوروبية لصادراتنا الزراعية المصنعة مثل المعلبات. (ويجب أن أوضح أن الاتحاد الأوروبى يلتزم بالسياسة الزراعية المشتركة والتى بمقتضاها لا يتم تحرير تجارة السلع الزراعية مع العالم الخارجى). وقد نجح المفاوض الأوروبى فى إقناع العالم كله بما فى ذلك أمريكا بأن تصبح هذه السياسة الزراعية مقننة فى إطار جولة أوراجوى واتفاقية التجارة العالمية (الجات). ومما يوضح أيضا حجم المشكلة الزراعية بالاتحاد الأوروبى أن فرنسا وأسبانيا والبرتغال وإيطاليا

---

(1) حديث بجريدة الأهرام فى 1996/1/4.

تتزعمان تلك السياسة الزراعية المكلفة جدا للاتحاد الأوروبى لدرجة أن الدول الأوروبية الصناعية تشكو من تلك السياسة والتى تعتبر سياسة مكلفة تدعم المنتج غير الكفء وتكلف تلك السياسة الزراعية ميزانية الاتحاد الأوروبى 60 مليار وحدة نقد أوروبية، وهذه النقطة الزراعية هى أهم نقاط البحث فى الجولة الخامسة وللدلالة على أهمية الملف الزراعى يجب أن نذكر أنه :

1- يعمل بقطاع الزراعة المصرى أكثر من 50٪ من السكان فى مصر، ويعمل بقطاع الزراعة الأوروبى أقل من 3٪ من السكان -أوروبا[1].

2- نسبة إسهام قطاع الزراعة المصرى فى الصادرات المصرية إلى الاتحاد الأوروبى 3.5٪ - 6.12٪ وذلك خلال الفترة من 92/89، أما الواردات الزراعية من الاتحاد الأوروبى تمثل حوالى 15٪ من جملة الواردات خلال نفس الفترة[2].

3- قامت مصر بالاستجابة فى إطار سياسة الإصلاح الاقتصادى للنصح الذى تقدمه دول الاقتصاد الحر وذلك بتحرير سياستها الاقتصادية الزراعية مما أسفر عنه تطور بارز فى هذا القطاع زاد من إنتاجية هذا القطاع وبالتالى من قدرته على التصدير.

5- المرحلة السادسة والسابعة :

خلال عام 1996 تم عقد هاتين المرحلتين والتى دارت الحوارات فيهما حول الملف الزراعى وكان الفكر المصرى فى تلك المفاوضات يتجه نحو طلب إلغاء نظام الحصص ويقوم المفاوض المصرى بطلب إدراج أنواع جديدة من السلع الزراعية المصرية ليسمح لها بأن يتم تصديرها بجانب البطاطس والبصل والبرتقال والثوم والأرز وغيرها من السلع الزراعية المدرجة باتفاقية التعاون الموقعة عام 1977. وكذلك يتجه فكر المفاوض المصرى نحو زيادة صادرات السلع الزراعية المصنعة حيث أنها تمثل 25٪ من الصناعة وكذلك زيادة الكميات المصدرة إلى الاتحاد الأوروبى.

---

(1) حنان رجائى عبد اللطيف، اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية، الجوانب الزراعية، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، المجلد السادس، العدد الأول، يونيو 1998، ص 263 : 278.

(2) محمد فريد خميس، ندوة المشاركة الأوروبية والتعاون الإقليمى، (دراسة حالات فى الشرق الأوسط، ديسمبر 1996.

وأشار السيد السفير مساعد وزير الخارجية[1] أنه بعد لقائه مع رئاسة القطاع الزراعى الأوروبى ونجاحه فى رفع درجة تمثيل الجانب الأوروبى فى تلك الجولة السابعة[2]. قد نجح الوفد المصرى فى تلك الجولة السابعة فى إقناع القطاع الزراعى فى اللجنة الأوروبية بأن مصر ليست مصدرا زراعياً رئيسياً فقط وإنما من أكبر عملاء القطاع الزراعى. بما يعنى أن زيادة الصادرات الزراعية المصرية للأسواق الأوروبية هى فى مصلحة القطاع الزراعى الأوروبى واستمرار بقائه كمصدر أساسى للمواد الغذائية والزراعية إلى السوق المصرية، ويجب أن نذكر هنا أن وفد المشاركة المصرى قد واجه الجانب الأوروبى بعدد من الحقائق منها :

1- أن حجم صادرات مصر الزراعية حاليا للاتحاد الأوروبى لا يعتبر مؤشرا على قدرات مصر التصديرية حيث أن أنظمة الاستيراد الأوروبى حاليا تعتبر ذات طبيعة حمائية عالية من الرسوم المفروضة، والتى أدت إلى عدم قدرة مصر على تغطية الحصة المسموح بها من بعض الصادرات الزراعية خلال فترة تنفيذ اتفاق التعاون وذلك فى بعض المحاصيل منها البطاطس حيث لم تستطع مصر تغطية الحصص التصديرية (89 ألف طن سنويا فى الفترة 1/1-3/31 خلال السنوات 89/82 وكذلك بالنسبة للبصل الطازج والبرتقال حيث تعتبر حصة مصر هامشية بالنسبة لدول أخرى كالمغرب 270 ألف طن وإسرائيل 67 ألف طن، والتى لا تتناسب مع ظروف الإنتاج فى مصر خاصة أن مصر قد بدأت مؤخرا الاتجاه إلى التصدير بينما كان هيكلها المحصولى من قبل موجها إلى الاكتفاء الذاتى.
2- اختلاف مفهوم المشاركة عن المفاهيم التى تضمنها اتفاق التعاون الموقع بين الجانبين عام 1977 والذى كان ينظم العلاقة بين الطرفين كمانح ومتلق وعدم تضمن التيسيرات التى يتيحها اتفاق 1977 لمنتجات تتمتع فيها مصر بمزايا نسبية عالية كالزهور والخضر والفواكه المجمدة والمعلبة والعصائر والعديد من الخضر والفواكه.

لذلك طرح الجانب المصرى الملف الزراعى كما يلى :

تقديم السوق المصرى كفرصة متاحة للقطاع الزراعى الأوروبى لكى يستمر فى التصدير حيث تستورد مصر من الاتحاد الأوروبى ستة أضعاف ما تصدره مصر إليها. (طبقا للجدول التالى).

---

(1) جمال البيومى، حديث فى جريدة الأهرام 1997/6/18.
(2) مثل الجانب الأوروبى السيد لاجوما رئيس الإدارة الزراعية فى اللجنة الأوروبية

جدول رقم (7)

التجارة فى المنتجات الزراعية بين مصر والاتحاد الأوروبى

(القيمة بالألف ايكو)

بيـــــان	90	91	92	93	94	95	96
صادرات مصر إلى الاتحاد الأوروبى	96865	133289	119409	116878	117810	116615	115642
واردات مصر من الاتحاد الأوروبى	647057	417574	434700	652819	645789	643018	644512
الميزان التجارى فى المنتجات الزراعية	(549192)	(284285)	(315291)	(535941)	(527979)	(526403)	(528870)

المصدر : Euro State Report, European Union Library, 1996, PP. 3-8.

من الجدول السابق نجد أن حجم الصادرات الزراعية الأوروبية إلى مصر حوالى ستة أضعاف حجم الصادرات المصرية إلى الاتحاد الأوروبى وأنه دائما يظهر الميزان التجارى فى الملف الزراعى بين مصر والاتحاد الأوروبى ميلا شديدا ناحية الاتحاد الأوروبى.

والجدول التالى يوضح نسبة تغطية الصادرات الزراعية المصرية لوارداتها من الاتحاد الأوروبى.

جدول رقم (8)

نسبة الصادرات الزراعية المصرية إلى وارداتها للاتحاد الأوروبى

خلال الفترة 90 : 96

بيان	90	91	92	93	94	95	96
نسبة صادرات مصر الزراعية إلى وارداتها من الاتحاد الأوروبى	%14.9	%31.90	%27.4	%17.90	%18.24	%18.13	%17.94

المصدر : Euro State Report, European Union Library, 1996, PP. 3-8.

لذلك ومن واقع بيانات الجدولين السابقين طلب المفاوض المصرى ضمان حرية دخول صادراتها إلى السوق الأوروبية على أساس قدرتها الزراعية الإنتاجية والتصديرية وذلك بهدف الاقتراب من تحقيق ميزان تجارى متوازن فى القطاع الزراعى، وتحقيق التوازن أيضا بين تحرير التجارة فى المنتجات الصناعية والزراعية بما يؤدى إلى استفادة كلا الجانبين من مزاياه النسبية وكذلك يجب على الجانب الأوروبى مراعاة النمو فى قطاع الزراعة المتوقع خلال الفترة القادمة بعد اتجاه الدولة نحو زيادة المساحة المزروعة.

6- المرحلة الثامنة :

تم عقد تلك المرحلة فى فبراير 1997 فى بروكسل، وكان من أهداف تلك الجولة زيادة حصة مصر التصديرية للسلع الزراعية وكانت تلك الجولة قد تأجلت كثيرا وذلك لاستمرار الجانب الأوروبى فى رفض المطالب المصرية المتعلقة بالملف

الزراعى وذلك بشأن فتح الأسواق الأوروبية أمام المنتجات الزراعية بالقدر الذى يتناسب مع إمكانيات مصر الإنتاجية أو التصديرية. وقد ذكر رئيس لجنة المفاوضات[1] أن مصر لا تزال ترفض العروض الأوروبية بمضاعفة الصادرات الزراعية المصرية والمطالبة بفتح الأسواق الأوروبية أمام المنتجات المصرية الزراعية بنسبة لا تقل عن 50٪ من حجم الإنتاج الزراعى المصرى سنويا وذلك لأن مصر تصدر سنويا مثلا مليون طن موالح من إجمالى 2 مليون طن حجم الإنتاج السنوى، وتصدر مليون طن أرز من جملة 3.6 مليون طن يتم إنتاجها سنويا، حيث أن الاتحاد الأوروبى يرفض الموافقة على تصدير 50٪ من الإنتاج الزراعى المصرى.

7- المرحلة التاسعة :

عقدت تلك المرحلة فى مارس 1997 وقد سبق تلك الجولة اتصالات مصرية على نطاق واسع بداية من رئيس الجمهورية (محمد حسنى مبارك) الذى سافر إلى أسبانيا وناقش ضمن ما ناقش مع الملك خوان كارلوس ملك أسبانيا ومع وزير خارجية هولندا "الرئيس الفعلى للاتحاد الأوروبى" السيد فان ميلرو "موضوع المشاركة الأوروبية".

وكذلك نشاط وزير الخارجية المصرى، ووزير التجارة والتموين، ويجب هنا أن أذكر أنه قبل بدء هذه الجولة تم الوصول إلى اتفاق شبه مبدئى فى تسعة نقاط وما زالت هناك خمسة نقاط محل بحث وتفاوض وأنه خلال تلك الجولة سيتم مناقشة هذه النقاط الخمس[2] وهى :

1/7- الملف الزراعى :

فقد قدمت مصر ورقة غير رسمية وذلك فى يناير 1995 إلى اللجنة الأوروبية فى بروكسل والتى تقوم بالتفاوض نيابة عن دول الاتحاد الأوروبى تشتمل على حصص وكميات المنتجات الزراعية التى يمكن تصديرها للاتحاد الأوروبى وقد

(1) جمال البيومى، جريدة العالم اليوم، ص 12 بتاريخ 1997/1/26.

(2) السفير محمد شعبان، جولة جريدة من المفاوضات من مصر والاتحاد الأوروبى، مقال فى جريدة الأهرام، بتاريخ 1997/3/5.

وضعت فى اعتبارها القدرة التصديرية الحالية المتوقعة لمصر، فلم يرد الاتحاد الأوروبى إلا فى نوفمبر 1996 أى بعد تقديم الورقة المصرية بنحو 11 شهر، وقد رفضت مصر الرد الأوروبى شكلا وموضوعا وذلك بسبب أنه بموجب اتفاقية 1977 كانت الحصة المعطاة لمصر بالبطاطس مثلا 110 آلاف طن سنويا إلى جانب القيود الموسمية والتى تتعلق بمواسم التصدير لأن الاتحاد الأوروبى لا يريد أن تزاحم الصادرات المصرية المنتجات الزراعية الأوروبية فى أسواقها، ولأن مصر قد قبلت اتفاق الجماعة الأوروبية فى 1977 باعتبارنا فى ذلك الوقت لم نتفاوض على اتفاق زراعى. فقد كان الاتفاق بين مانح ومتلق فقط.

أما اليوم فالاتفاق اتفاق مشاركة، والمشاركة تعنى تحقيق مصالح مشتركة فعرض الاتحاد الأوروبى فى البطاطس مثلا فى اتفاق المشاركة 220 ألف طن أى ضعف حصة التصدير المقررة فى اتفاق 1977.

وهذه الكمية لا ترقى بأى صورة إلى تطلعات مصر بل إلى ما تصدره الآن بالفعل إلى الأسواق الأوروبية.

والجدول التالى يوضح حجم الصادرات المصرية من البطاطس إلى دول الاتحاد الأوروبى.

جدول رقم (9)

صادرات البطاطس المصرية لدول الاتحاد الأوروبى

خلال الفترة من 1995/7/1 : 1996/5/4

(الكمية بالألف طن)

اسم الدولة	ألمانيا	المملكة المتحدة	اليونان	إيطاليا	أسبانيا	فرنسا	هولندا	النمسا
الكمية المصدرة	105350	88265	53789	43133	37608	15374	2143	1155

المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء، نشرات التجارة الدولية.

فقد تقدم المفاوض المصرى بطلب لتصدير 750 ألف طن بطاطس سنويا وسبب ذلك لمفاوض الاتحاد الأوروبى صدمة كبيرة، وكان رد المفاوض المصرى أن الإنتاج الزراعى من البطاطس 2 مليون طن، فإذا تم استهلاك نصف تلك الكمية فى الاستهلاك

المحلى، فلابد أن نصدر مليون طن سنويا وأيضا حجم الصادرات الحالية من البطاطس (طبقا للجدول السابق) هى 346817 طن لذلك فكيف يعرض مفاوض الاتحاد الأوروبى أقل من حجم التصدير الفعلى رغم كل الإجراءات الحمائية الأوروبية ضد تلك الصادرات.

وقد ذكر السيد سفير مصر فى بروكسل[1] أن مشكلة الاتحاد الأوروبى الحقيقة هى أنه يتشكل من 15 دولة، من بينهما أسبانيا التى تهتم بالبرتقال فيصبح من الصعب التحدث عن تصدير البرتقال بدون موافقة أسبانيا وكذلك إيطاليا بشأن تصدير الأرز وألمانيا للبطاطس وهولندا للزهور.

أما النقطة الثانية التى سيتم عرضها على تلك المرحلة التاسعة :

2/7- ملف الملكية الفكرية :

يجب هنا أن نذكر أن ملف الملكية الفكرية سوف يؤثر تأثيرا كبيرا على قطاعات كثيرة فى الصناعة، وخاصة صناعة الأدوية، فمصر على سبيل المثال لديها ميزة نسبية فى إنتاج الأدوية، وبالتالى لم توقع على اتفاقية الملكية الفكرية الخاصة بالأدوية، ولكن من جانب آخر وباعتبار مصر منتجا ومصدرا جيدا للمواد الثقافية العربية من كتب وأفلام ومسرحيات، فإن لها مصلحة فى عملية الملكية الفكرية، خصوصا أننا نعرف أن هذه المبيعات يتم تزويرها فى بعض البلدان المجاورة. ويجب هنا أن نذكر أن اتفاق المشاركة حدد فترة إنتقالية لتطبيق قواعد الملكية الفكرية بثلاث سنوات وبشرط تطبيق أقصى المعايير خلافا لما جاء باتفاقية الجات ولذا يرى اتحاد الصناعات المصرية[2] ضرورة أن تتمشى قواعد الملكية الفكرية مع ما جاء باتفاقية الجات وبنفس شروطها نظرا لأن سرعة تطبيق معايير الملكية الفكرية على الصناعة المصرية سوف يؤثر سلبا على الصناعة القائمة والتى تحتاج إلى فترة زمنية لتوفيق أوضاعها.

---

(1) السفير محمد شعبان، مقال تحت عنوان جولة جديدة من المفاوضات بين مصر والاتحاد الأوروبى، جريدة الأهرام بتاريخ 1997/3/5.

(2) اتحاد الصناعات المصرية، المشاركة الأوروبية، دراسة غير منشورة، بتاريخ 1995/9/23.

أما النقطة الثالثة التى ستعرض فى المرحلة التاسعة هى :

3/7- إعادة التوطين :

إذ يرغب الجانب الأوروبى فى تضمين الاتفاق نصا حول إعادة توطين المواطنين المصريين المقيمين بطريقة غير شرعية فى أوروبا. ويرفض الجانب المصرى ذلك، لأن الدستور المصرى لا يمنع أى مصرى قادم من الخارج أن يدخل إلى بلده بالطبع، وبالتالى فلا جدوى من وضع هذا النص داخل الاتفاق.

أما النقطة الرابعة فى مرحلة المفاوضات التاسعة فهى :

4/7- الفصل الاجتماعى :

بمعنى حقوق المواطنين العاملين فى دول الاتحاد الأوروبى والمقيمين بصفة شرعية فى المعاشات والتأمينات الصحية والمعروف أن هذا النص موجود فى الاتفاقيات الموقعة مع تونس، لكننا لم نجده فى نص الاتفاق مع مصر، لذلك يجب أن يتضمن الاتفاق هذا البند.

أما النقطة الخامسة فى تلك المرحلة فهى :

5/7- حقوق الإنسان :

وهذه النقطة موجودة فى صلب النص الموقع مع الدول الأخرى التى تم التوقيع معها مثل تونس والمغرب وإسرائيل، إلا أننا لاحظنا أن الجانب الأوروبى يريد أن يضيف إعلانا منفصلا بالنسبة لحقوق الإنسان. ويرفض المفاوض المصرى هذا البند وذلك لاختلاف القيم والتوجهات لكل مجتمع.

اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية وأهم جوانبها :

بعد تعرضنا فى المبحث السابق لمراحل مفاوضات الشراكة المصرية الأوروبية، وقبل أن نستعرض بنود الاتفاقية لابد من عرض موقف مصر الاقتصادى قبل تحليل بنود الاتفاقية الجارى مناقشة بنودها.

والجدول التالى[1] يوضح بعض المؤشرات الاقتصادية للاقتصاد المصرى فى الفترة من 1989 حتى 1995.

---

(1) أحمد جلال، برنارد هوكمان، مصر واتفاقية المشاركة مع الاتحاد الأوروبى، المركز المصرى للدراسات الاقتصادية، ورقة عمل رقم 9603، 1999.

جدول رقم (10)

بعض المؤشرات الاقتصادية المصرية خلال الفترة من 1989 حتى 1995

البيان	89	90	91	92	93	94	95	متوسط 89-95	ملاحظات
معدل نمو الناتج المحلي الحقيقي %	3.0	2.4	2.1	0.3	0.5	2.0	2.4	1.8	
معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الحقيقي	صفر	0.6-	0.4-	1.4-	1.7-	صفر	0.4	0.5-	
التضخم %	16.7	17.5	22.4	19.4	10.4	8.2	8.3	14.7	
البطالة %	7.0	7.6	8.4	9.2	10.1	9.8	9.6	8.8	من حجم العمالة
الاستثمار بالمليار جنيه	24.5	24.2	23.1	20.8	21.0	22.6	22.8	22.7	
الصادرات السلعية بالمليار دولار	3.0	3.1	3.7	3.6	3.5	3.2	3.3	3.3	
معدل نمو الصادرات % أسعار 1992	17.8-	5.1	19.7	2.4-	2.9-	10.2-	4.7	0.6-	

المصدر : أحمد جلال برنارد، هوكمان، مصر واتفاقية المشاركة مع الاتحاد الأوروبي، المركز المصرى للدراسات الاقتصادية، ورقة عمل رقم 9603.

من بيانات الجدول السابق نجد أن هناك بعض المؤشرات تعطينا دلالات على اتجاه الاقتصاد المصرى للإصلاح ومؤشرات أخرى توضح لنا عدم قدرة الاقتصاد المصرى على الإصلاح بصورة متكاملة، ويتضح من الجدول أن متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلى الإجمالى انخفض من 3٪ عام 1989 إلى 2.4٪ عام 1995، مما يعنى أن مستوى معيشة الفرد فى إنخفاض، ولكن نجد أن معدل التضخم انخفض من 16.7٪ عام 1989 إلى 8.8٪ عام 1995، وهذا مؤشر جيد لمعدلات اداء الاقتصاد المصرى فى تلك الفترة، ولكن إذا قارنا بين المعدلين السابقين نجد أن نسبة التضخم أعلى يعنى أن الدخول الحقيقية للفرد فى إنخفاض مستمر.

وسنستعرض الآن تلك المؤشرات الإيجابية خلال فترة المقارنة :

- معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلى قد زاد من صفر إلى 0.4 خلال فترة المقارنة.
- التضخم تناقص من 16.7٪ عام 89 ليصبح 8.3٪ عام 95.
- الصادرات السلعية قد زادت من 3 مليار دولار عام 89 إلى 3.3 مليار دولار عام 95.
- معدل نمو الصادرات قد زاد من 17.8٪ ليصبح 4.7٪ عام 95.

وبعد أن استعرضنا المؤشرات الإيجابية :

* نستعرض الآن المؤشرات السلبية خلال فترة المقارنة :

- معدل نمو الناتج المحلى الحقيقى تناقص من 3٪ عام 89 ليصبح 2.4٪ عام 95.
- زادت نسبة البطالة من 7٪ عام89 ليصبح 8.80٪ عام 95.
- المبالغ المستثمرة فى القطاعات المختلفة قد تناقصت من 24.5 مليار جم لتصبح 22.7 مليار جم.

الآن وبعد أن عرضنا موقف الاقتصاد المصرى قبل الدخول فى مفاوضات لتوقيع مشروع الاتفاقية، يمكن أن نستعرض الآن مشروع الاتفاقية والمواد الواردة بها.

نص البرتوكول الإضافى لاتفاق التعاون الشامل بين مصر والاتحاد الأوروبى فى مادته رقم "6" على أن يعمل الطرفان مع حلول عام 1994 (مصر والاتحاد الأوروبى) على إعادة صياغة العلاقة فيما بينهما فى ضوء أهداف اتفاق التعاون الشامل. لذلك كان على الطرفين أن يتحركا لتنفيذ هذه المادة فنجد أن مصر فى مايو

1994 بدأت أولى مراحل التفاوض حيث مثلت مصر وزارة الخارجية فى هذه المفاوضات. وفى سبتمبر 1995 صدر قرار رئيس الوزراء المصرى بتشكيل لجنة قومية للمشاركة المصرية الأوروبية برئاسة رئيس الوزراء وعضوية 20 وزيرا ومحافظ البنك المركزى و4 رجال أعمال يمثلون القطاع الخاص[1]، وأما الجانب الأوروبى فقد قام بعقد مؤتمر القمة الأوروبية فى أسين فى ديسمبر 1994 تحت عنوان "تقوية سياسية الاتحاد الأوروبى فى المتوسط وإنشاء مشاركة بين الاتحاد الأوروبى والدول المتوسطية[2]" ومن العرض السابق يتضح لنا أن كل من الجانب الأوروبى والجانب المصرى لديهما الرغبة فى تطوير العلاقة الشاملة بينهما لتصبح اتفاقية مشاركة بدلا من اتفاقية التعاون.

رابعا : جوانب الاتفاقية المصرية للمشاركة مع الاتحاد الأوروبى :

قام الاتحاد الأوروبى ونتيجة للتمهيد السابق بطرح الأسس التى تقوم عليها مفاوضات المشاركة الجديدة لتحل محل الاتفاقية السابقة (اتفاقية عام 1977).

وكان أول تلك الأسس هو مبدأ المعاملة بالمثل "تبادل الإلتزامات" وتهيئة الجو المناسب للحوار والتعاون وذلك فى جميع المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية. وكذلك تهيئة الظروف اللازمة من أجل تحرير التجارة بين الطرفين فى السلع والخدمات ورأس المال وإنشاء منطقة تجارة حرة خلال فترة زمنية محددة (12 سنة حسب رأى الاتحاد الأوروبى)، وتعزيز التعاون فى كل المجالات الممكنة، خاصة العلم والتكنولوجيا والاقتصاد والثقافة والبنية الأساسية، وتقديم مساعدات مالية وفنية بهدف تطوير قاعدة مصر الاقتصادية والإنتاجية، والاتفاقية غير محددة المدة وتصبح نافذة التطبيق فى أول الشهر الثانى لتبادل الطرفين الإخطار بالتصديق، ولكل من الطرفين طلب إنهاء العمل بها بعد مهلة مدتها ستة أشهر، وقد قبل الجانب المصرى هذه الأسس وتركزت مفاوضاته فى بداية عملية التفاوض على نقطتين رئيسيتين هى :

---

(1) جريدة الوقائع المصرية عدد 226 بتاريخ 15 أكتوبر، ص 11 قرار رئيس الوزراء رقم 2311.

(2) European Union : General Report on the Activities of the E.U. 1994 Brussels, Luxembourg Page no. 304.

1- الشروط التى تقام على أساسها منطقة التجارة الحرة وبخاصة تحسين شروط شهادات المنشأة.

2- السعى إلى زيادة المساعدات بكافة أشكالها المادية والفنية والتكنولوجية (كما سيرد بالتفصيل التحدث عن هاتين النقطتين).

مجالات التفاوض بين الجانبين المصرى والاتحاد الأوروبى :

1- الحوار السياسى بين مصر والاتحاد الأوروبى.

2- حركة البضائع الصناعية.

3- حركة رؤوس الأموال.

4- ضوابط المنافسة.

5- التعاون الاقتصادى والفنى والتكنولوجى.

6- العلاقات الثقافية.

7- الإجراءات الخاصة بفض المنازعات بين الطرفين.

النقاط الأساسية لاتفاقية المشاركة المصرية- الأوروبية.

قدم الاتحاد الأوروبى مشروع الاتفاقية فى المرحلة النهائية للمفاوضات التى انتهت بالاتفاق على ثمانية نقاط أساسية حيث تم التوقيع بالأحرف الأولى عليها فى 16 يناير 2001 ونهائيا فى 25 يونية 2001 وقد صدق عليها البرلمان الأوروبى فى 29 نوفمبر 2001 بين مصر والاتحاد الأوروبى.

1/2- الحوار السياسى :

ويتناول أهمية تواصله وتعدد مستوياته وشموله لكافة الموضوعات ذات الاهتمام المشترك وتحقيق الأهداف المشتركة بما فى ذلك القضايا الأمنية والإقليمية وأن الطرفين يهتمان بمبادئ الديمقراطية واحترام حقوق الإنسان، وقد جاء هذا البند بمشروع الاتفاقية فى ثلاثة مواد هى 3، 5،4.

2/2- حرية التجارة من خلال إقامة منطقة تجارة حرة فى غضون 12 عاما :

إقامة منطقة تجارة حرة بين مصر والاتحاد الأوروبى فى المنتجات الصناعية، حيث يفتح الاتحاد الأوروبى أسواقه للمنتجات المصرية فور دخول الاتفاق حيز التنفيذ، بينما تقوم مصر بفتح أسواقها تدريجياً على مدى 12 عاماً ويسمح مشروع الاتفاق لمصر بتصدير حصص من المنتجات الزراعية فى مواسم محددة معفاة من الرسوم الجمركية حتى عام 2000. ثم يراجع الأمر بعد هذه الفترة الانتقالية كما ينص على السماح باتخاذ بعض الإجراءات الوقائية لمواجهة الأزمات الطارئة. وقد جاء هذا البند بمشروع الاتفاقية فى المواد من 6 : 13 للمنتجات الصناعية، من 14 : 17 للمنتجات الزراعية وشروط عامة فى المواد من 18 : 29.

3/2- حق التأسيس والخدمات وحق الدول الأولى بالرعاية :

يقترح مشروع الاتفاقية أن يتبادل الطرفان فى المستقبل حق تأسيس الفروع والتوكيلات والشركات التابعة وفى المرحلة الحالية يؤكد الطرفان التزامهما بما اتفق عليه فى إطار جولة أوروجواى فى هذا الشأن.

وقد ورد هذا البند بمشروع الاتفاقية فى الباب الثالث مواد من (30، 31).

4/2- حرية انتقال رؤوس الأموال وموضوعات اقتصادية أخرى :

يدعو مشروع الاتفاقية لتحرير انتقال رؤوس الأموال والمدفوعات المرتبطة بعمليات الميزان التجارى أو الاستثمار المباشر وأرباحه كما يدعو إلى إجراء مشاورات بهدف التحرير التام لانتقال رؤوس الأموال مستقبلا.

ويتيح اتخاذ إجراءات تقييدية عند مواجهة مصاعب فى ميزان المدفوعات ويدعو للانضمام إلى عدد من الاتفاقات فى مجال الملكية الفكرية، والعمل على الاعتراف المتبادل بالمواصفات لتسهيل حركة التجارة، وقد خصص لهذا البند من مشروع الاتفاقية الباب الرابع من المواد 32 : 40.

5/2- التعاون الاقتصادى والعلمى والتكنولوجى :

دعم التنمية فى مصر ومساندة الجهود المصرية فى المجالات الاقتصادية والاجتماعية وخاصة ما يتعلق بعملية تحرير التجارة مع الاتحاد الأوروبى، ووضع الخطوط العامة للتعاون فى المجالات الصناعية وتشجيع الاستثمار والارتفاع بمستويات الجودة والمواصفات الفنية وتحقيق الاعتراف المتبادل بالشهادات وتشجيع المشروعات

المتوسطة والصغيرة والزراعة والصيد وتطوير التعليم والتدريب وتشجيع تعليم المرأة والاتصالات والمعلومات والتعاون العلمى والتكنولوجى ومكافحة المخدرات وغسيل الأموال والسياحة وعدد من المجالات الاقتصادية والاجتماعية الأخرى، وقد خصص لهذا البند من مشروع الاتفاقية الباب الخامس المواد من 41 : 61.

6/2- التعاون الاجتماعى والثقافى :

الحوار فى المسائل الاجتماعية مع التركيز على الهجرة وأوضاع العمالة والهجرة غير المشروعة والمعاملة المتساوية لمواطنى الجانبين، وتشجيع دور المرأة وتنظيم الأسرة وتطوير النظم الاجتماعية والصحية ودعم حقوق الإنسان والديمقراطية والعلاقات الاجتماعية المهنية، التعاون الثقافى لتشجيع الفهم المتبادل والتبادل الشبابى وتشجيع الترجمة وحماية الآثار والتدريب وإقامة المناسبات الثقافية، وقد خصص لهذا البند الباب السادس المواد من 62 : 67.

7/2- التعاون المالى :

يهدف إلى دعم أهداف الاتفاق التنموية وتشجيع القطاع الخاص وتحديث الاقتصاد المصرى ومواجهة الآثار المترتبة على الاتفاقية وورد هذا البند بالباب السادس أيضا مواد من 68 : 70.

8/2- الأحكام المؤسسية العامة والنهائية :

إنشاء مجلس وزارى مشترك يتولى الإشراف على التعاون وتنفيذ الاتفاقية بشكل عام، وتتولى لجنة من كبار الموظفين متابعة تنفيذ الاتفاقية وتبادل منح المزايا الضريبية التى يقدمها الطرفان لطرف ثالث، وورد هذا البند بالباب السادس المواد من 71 : 89.

وبجانب النقاط الثمانية السابقة يتضمن مشروع الاتفاقية أربعة إعلانات مشتركة وهى :

1- إعلان مشترك حول الملكية الفكرية والصناعية والتجارية.

2- إعلان مشترك حول التعاون الإقليمى.

3- إعلان مشترك حول التعاون اللامركزى.

4- إعلان الجانب الأوروبى حول قواعد تراكم المنشأ.

وتتضمن أيضا مشروع الاتفاقية 4 ملاحق هى :

1- المنتجات الصناعية المصرية ذات المكون الزراعى.

2- المنتجات الصناعية الأوروبية ذات المكون الزراعى.

3- المنتجات الصناعية الناشئة فى أوروبا الخاضعة لتخفيض الرسوم الجمركية.

4- الملكية الفكرية والصناعية والتجارية.

ويتضمن كذلك مشروع الاتفاقية 3 بروتوكولات هى :

1- القواعد المطبقة على المستوردين فى الاتحاد الأوروبى للمنتجات الزراعية الناشئة فى مصر.

2- القواعد المطبقة على المستوردين فى مصر للمنتجات الزراعية الناشئة فى الاتحاد الأوروبى.

3- تعاريف قواعد المنشأ للمنتجات وطرق ووسائل التعاون الإدارى والتعاون الثنائى ما بين السلطات التنفيذية المختصة فى شئون الجمارك.

3- ترتيبات التأسيس للإتفاقية :

نص مشروع الاتفاقية بالباب السادس على إنشاء مجلس المشاركة Association Council وهو مجلس على مستوى وزارى ويهتم بدراسة الأمور الرئيسية التى تتعلق بتطبيق الاتفاقية وأى قضايا ثنائية أو دولية ذات اهتمام مشترك وبجانب إصدار توصيات، له سلطة اتخاذ قرارات بالاتفاق بين الطرفين[1] وتكون قراراته ملزمة للطرفين ويتكون المجلس من أعضاء مجلس الاتحاد الأوروبى وأعضاء مجلس الجماعة الأوروبية من طرف وأعضاء فى الحكومة المصرية من طرف آخر أو من ينوب عنهم. ويجتمع هذا المجلس مرة كل سنة، وعند الضرورة بدعوة من رئيسيه، ويرأسه بالتناوب أحد أعضاء الطرفين، كما تنشأ لجنة مشاركة

---

(1) محمد محمود الأمام : اتفاقية المشاركة الأوروبية وموقعها من الفكر التكاملى "، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد السابع، ربيع 1997، ص 53.

Association Committee تكون مسئولة عن تنفيذ الاتفاقية، وللمجلس أن يفوضها فى أى من سلطاته بصورة كلية أو جزئية وتتشكل بنفس الصورة ولكن على مستوى المسئولين وتضع لوائح إجراءاتها ويرأسها بالتناوب أحد أعضاء ممثلى الطرفين، ولها سلطة اتخاذ القرارات المتعلقة بإدارة الاتفاقية، والأمور التى يفوضها فيها المجلس، وتصدر القرارات بالاتفاق وتكون ملزمة للطرفين اللذين يتعين عليهما اتخاذ الإجراءات اللازمة لتنفيذها، ولمجلس المشاركة أن يكون مجموعات عمل أو أى تشكيل آخر يجده ضروريا لتنفيذ الاتفاقية، كما يتخذ ما يلزم لتسهيل الاتصال بين البرلمان الأوروبى ومجلس الشعب المصرى. وكذلك بين اللجنة الاقتصادية والاجتماعية للجماعة وجهة تعينها الحكومة المصرية، ولكل من الطرفين أن يحيل إلى المجلس أى خلاف يثور حول تطبيق الاتفاقية أو تفسيرها وله أن يبت فيه بقرار منه يكون ملزما للطرفين وألا يتم الالتجاء إلى التحكيم.

وفيما يلى إيضاح أكثر لبعض الجوانب التى تضمنها مشروع الاتفاقية :

- **الجوانب السياسية والاجتماعية :**

ورد فى المادة الثانية من المشروع أن كلا من الطرفين يجب أن يجهزا سياستهما الداخلية والخارجية على مبدأ احترام حقوق الإنسان والديموقراطية، ويجب الإشارة هنا أن وجود هذه المادة تفتح الباب أمام الاتحاد الأوروبى للتذرع والتحجج بأن مصر قد نقضت الاتفاقية[1].

- **الجوانب الاقتصادية :**

(1) إقامة منطقة التجارة الحرة.

أ- تحرير حركة السلع وذلك عن طريق إنشاء منطقة التجارة الحرة على مدى 12 عاما من بدء تنفيذ الاتفاقية، وإلغاء جميع القيود الكمية على واردات كل من الطرفين من الطرف الآخر، وكذلك الرسوم والقيود على الصادرات، ولا تمنع الاتفاقية الطرفين من الدخول فى ترتيبات تكاملية أخرى، وأما فيما يتعلق

---

(1) الشاذلى العيارى، " إعلان برشلونة" تحليل نقدى على ضوء اتفاقية الشراكة الأوروبية التونسية، ص 5 : 65، مجلة البحوث العربية الاقتصادية، العدد الخامس، 1996.

بالرسوم الجمركية على الاستيراد فإن هناك اختلافا فى معاملة أنواع السلع المختلفة.

فبالنسبة إلى السلع الصناعية يتفق على ألا تفرض أى رسوم جمركية جديدة عليها ويسمح مشروع الاتفاقية بأن الواردات الأوروبية من السلع التى منشؤها مصر تكون معفاة من الرسوم الجمركية أو أى أعباء أخرى ذات أثر مماثل. وفى هذا الإعفاء لا تكسب مصر أى إعفاء جديد حيث أن هذا المبدأ معمول به فى اتفاقية عام 1997 بل أنه يجب على مصر أن تقوم بمجرد التوقيع على الاتفاقية بإعفاء السلع ذات الأهمية النسبية الأقل للاقتصاد المصرى من أى جمارك فى حين أن اتفاقية 1977 كانت تفرض جمارك على تلك السلع، بل أكثر من ذلك فى خلال 12 عاما من تاريخ التوقيع على اتفاقية المشاركة تصبح جميع المنتجات الصناعية معفاة من الجمارك.

ويتضمن الملحق الثالث من مشروع الاتفاقية جدولا زمنيا للتخفيض التدريجى للسلع التى سوف تحرر بالكامل فى خلال 12 عاما.

ويتضمن الملحق الأول لمشروع الاتفاقية قائمة بالسلع الصناعية ذات المكون الزراعى التى لم تكن مشمولة بالاتفاقية السابقة (1977) مثل مستحضرات الدقيق والخضر المحفوظة (الصناعات الغذائية). ويقوم الاتحاد الأوروبى بفرض رسم على وارداته من هذه السلع كالآتى :

رسما يعادل الفرق بين قيمة المكون الزراعى المستورد من أطراف ثالثة وقيمة نفس المواد فى سوق الاتحاد الأوروبى.

وبالنسبة للمنتجات الزراعية يقترح الجانب الأوروبى إجراء تحرير أكبر على نحو تدريجى للتجارة بينهما لقائمة مسجلة فى الملحق الثانى من مشروع الاتفاقية ويعطى هذا التحرير التدريجى للجانب الأوروبى مخرجا لفرض قيود حمائية متعللا بسياسته الزراعية، وخلال عام 2000 يقوم الطرفان بمراجعة الوضع فى هذه القائمة من أجل وضع قواعد جديدة تطبق من عام 2006.

- التعاون الاقتصادى :

نص مشروع الاتفاقية على تشجيع التعاون الاقتصادى بين الطرفين بهدف مساندة التنمية فى مصر وتنمية وتحرير التجارة مع الاتحاد الأوروبى ومنطقة البحر المتوسط، وبالتالى فإنه يهتم أساسا بالأنشطة التى تواجه صعوبات داخلية أو تتأثر بعملية التحرير الشامل التى تقوم بها مصر وبوجه خاص تحرير التجارة مع الاتحاد الأوروبى، وتعطى الأولوية للقطاعات القادرة على تحقيق القدر الأكبر من التقارب الاقتصادى من الطرفين.

- التعاون المالى :

وذلك عن طريق منح مصر مجموعة من أدوات التعاون المالى وذلك وفق إجراءات يتفق عليها الطرفان ويركز التعاون المالى على عدد من المجالات من أهمها دعم الإصلاحات التى تستهدف تحديث الاقتصاد المصرى والنهوض بالبنية الأساسية وتشجيع القطاع الخاص والمجالات التى تخلق وظائفه.

وأخيرا وبعد إنقضاء 9 جولات من المفاوضات بين الطرفين، وتوقيع الاتفاق النهائى فى يونيو 2001، نجد أن هناك بعض المطالب التى كان يطالب بها المفاوض المصرى كانت وما زالت بعضها محل بحث ودراسة وهى :

1- أن تحصل مصر على جميع المزايا التى تحصل عليها بالفعل الدول الثلاث التى وقعت على الاتفاقيات وهى تونس والمغرب وإسرائيل.

2- مراعاة وزن مصر فى المنطقة من حيث وزنها السياسى أو البشرى أو الاقتصادى عند تخصيص حجم المعونات.

3- أن يتم تعويض مصر عن جميع خسائرها المباشرة الناجمة عن توقيع الاتفاقية وهذه الخسائر يتم تحديدها بالفرق بين قوة الاقتصاديات الأوروبية والاقتصاد المصرى وحجم الأرباح المتوقعة لدول الاتحاد الأوروبى.

4- إلغاء الفكر المعتمد على حماية الإنتاج الزراعى الأوروبى وفتح هذا الملف وإلغاء هذه الحماية، حيث يتوقع الجانب المصرى الخسائر الناجمة عن توقيع الاتفاقية بحوالى 14 مليار جنيه من الرسوم الجمركية فقط خلال 12 عاما.

5- عدم توقيع الاتفاقية إلا بعد حصول المفاوض المصرى على تعهد والتزام من الاتحاد الأوروبى بتقديم العون الفنى والمالى لتأهيل وتحديث الصناعة والزراعة المصرية خلال الفترة الانتقالية.

6- بالنسبة للملكية الفكرية، فما زال هناك خلاف حول نص المادة 38 من مشروع الاتفاقية وهى المادة المتعلقة بحماية الملكية الفكرية والملحق الخاص بها، حيث ينص الملحق على ضرورة إنضمام مصر إلى خمس اتفاقيات دولية لحماية الملكية الفكرية والتزامها بتطبيق قواعد حماية الملكية الفكرية خلال أربع سنوات من بدء سريان اتفاق المشاركة، ويعتبر ذلك تقليص للمدة التى تتمتع بها مصر فى ظل اتفاقية حماية الملكية الفكرية من منظمة التجارة العالمية "الجات" والتى منحت مصر فى اتفاقية دورة أوراجوى مدة تصل إلى عشرة سنوات تنتهى فى عام 2005 وذلك فى مجال حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالأدوية والأغذية.

4- الدول المتوسطية وموقفها من التوقيع على اتفاق مشاركة :

فى إطار السياسة الأوروبية المتوسطية قام الاتحاد الأوروبى بالبدء فى إجراء مفاوضات مع الدول المتوسطية المختلفة للتوصل إلى عقد اتفاقيات ثنائية للتجارة الحرة، وفيما يلى : موقف كل دولة من تلك المفاوضات.

1- تركيا : وقعت اتفاق اتحاد جمركى مع الاتحاد الأوروبى فى مارس 1995 دخل حيز التنفيذ اعتبارا من 1996/1/1.

2- تونس : وقعت الاتفاق مع الاتحاد الأوروبى فى 1995/7/16.

3- إسرائيل : بدأت التفاوض مع الاتحاد الأوروبى فى فبراير 1994 لإبرام اتفاق إنتساب بين الجانبين وتم التوقيع النهائى فى ديسمبر 1995.

4- المغرب : بدأت التفاوض مع الاتحاد الأوروبى فى فبراير 1994 لإبرام اتفاق انتساب بين الجانبين وتم توقيع الاتفاق.

5- الأردن : بدأت المفاوضات بين الجانبين فى يوليو 1995 وسبق للأردن إبداء الاهتمام منذ سبتمبر 1994 بإبرام اتفاق جديد للتجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبى محل اتفاق التعاون بين الجانبين المبرم 1977.

6- لبنان : بدأت المباحثات الاستطلاعية فى أبريل 1995 للوصول إلى إتفاق للتجارة الحرة بين الجانبين وبدأت المفاوضات فى نوفمبر 1995.

7- الجزائر : لا زال الحوار حول المشاركة بين الجزائر والاتحاد الأوروبى فى مراحله الأولى.

8- سوريا : لا زال الحوار حول المشاركة بين سوريا والاتحاد الأوروبى فى مراحله المبكرة.

خامسا : عشر مزايا لاتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية :

لعل المتأمل فى اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية يجد أنها تنطوى على عشر مزايا هى :

1- دعم العلاقات التجارية مع الاتحاد الأوروبى الذى يعتبر أكبر شريك تجارى لمصر.

2- زيادة فرص نفاذ الصادرات المصرية من السلع والمنتجات الزراعية إلى أسواق دول الاتحاد الأوروبى.

3- تخفيض تكلفة الواردات المصرية من الاتحاد الأوروبى.

4- توفير ضمانات للصناعة الوطنية فى حالة مواجهة أية صعوبات قد تتعرض لها خلال الفترة الانتقالية لتحرير الواردات من الاتحاد الأوروبى.

5- الاستفادة من اتساع حجم أسواق الاتحاد الأوروبى بعد إنضمام دول جديدة إليه.

6- وجود آلية مؤسسية لحل أية مشكلات تعوق التبادل التجارى بين الجانبين بصفة عامة، والصادرات المصرية إلى دول الاتحاد بصفة خاصة.

7- استمرار وزيادة حجم المساعدات التى يقدمها الاتحاد الأوروبى على المستويين الثنائى والإقليمى.

8- زيادة القدرة على مواجهة منافسة صادرات الدول الأخرى فى منطقة البحر المتوسط إلى دول الاتحاد الأوروبى.

9- جذب المزيد من الاستثمارات الأوروبية المباشرة إلى مصر وإقامة صناعات مغذية فى مصر.

10- إلغاء القيود الكمية (الحصص) على صادرات مصر من الغزول والأقمشة.

وفيما يلى شرح تفصيلى لهذه المزايا العشر:

1- دعم العلاقات التجارية مع الاتحاد الأوروبى الذى يعتبر أكبر شريك تجارى لمصر:

يعتبر الاتحاد الأوروبى أكبر شريك تجارى لمصر تصديرا واستيرادا، حيث بلغت نسبة الصادرات المصرية إلى الاتحاد الأوروبى 34.1٪ من إجمالى الصادرات المصرية فى عام 2001، وبلغت نسبة الواردات المصرية من الاتحاد الأوروبى 40٪ من إجمالى الواردات المصرية خلال نفس العام.

وبلغ حجم التبادل التجارى بين مصر والاتحاد الأوروبى 35.6٪ من إجمالى التجارة الخارجية لمصر فى ذلك العام.

وتتمتع مصر بموقع جغرافى قريب من الاتحاد الأوروبى وهو ما ينعكس على سرعة وقصر فترة شحن الصادرات والواردات وإنخفاض تكاليف شحنها.

ووفقا لإعلان برشلونة الصادر فى نوفمبر عام 1995 بشأن التعاون الأوروبى المتوسطى. فإنه من المقترح إقامة منطقة تجارة حرة يورومتوسطية تضم دول الاتحاد الأوروبى ودول جنوب البحر المتوسط بحلول عام 2010، وقد بدأت عدة خطوات عملية فى هذا الشأن تتمثل فى إعلان أغادير الصادر فى 8 مايو 2001 (الذى يضم مصر والأردن وتونس والمغرب) ويتم بموجبه إقامة منطقة تجارة حرة فيما بين الدول الأربع. كما يجرى حاليا النقاش بشأن تطبيق قواعد المنشأ الأوروبية على دول جنوب البحر المتوسط بما يسمح بتطبيق قاعدة تراكم المنشأ متعدد الأطراف على المنتجات المتبادلة بين دول الاتحاد الأوروبى ودول شرق ووسط أوروبا ودول جنوب البحر المتوسط مما يدعم عمليات التكامل الصناعى بين مصر وهذه الدول.

يوضح الجدول التالى تطور حجم التبادل التجارى بين مصر والاتحاد الأوروبى خلال الفترة 1996-2000.

(القيمة : مليون يورو)

السنة	الصادرات	الواردات	إجمالى التجارة	الميزان التجارى
1996	2779.9	5826.9	8066.8	3047.0 -
1997	2636.9	6758.0	9394.9	4121.1 -
1998	2527.3	7597.5	10124.8	5070.2 -
1999	2392.4	7925.9	10318.3	5533.5 -
2000	3363.4	7807.4	11170.8	4444.0 -

2- زيادة فرص نفاذ الصادرات المصرية من السلع والخدمات إلى دول الاتحاد الأوروبى :

1- بالنسبة للسلع الصناعية :

يتم إعفاء الصادرات المصرية من السلع الصناعية إلى دول الاتحاد الأوروبى من الرسوم الجمركية فور دخول الاتفاق حيز الاتفاق.

2- بالنسبة للسلع الزراعية :

ينص إتفاق المشاركة على تصدير السلع الزراعية التالية معفاة من الرسوم الجمركية وفقا للحصص الكمية والمواسم المحددة لكل منها.

(أ) السلع التى لها حصص ومواسم :

1- زهور القطف وبراعم الزهور : 3000 طن سنويا (خلال الفترة أول اكتوبر –15 ابريل).

2- البطاطس الجديدة (المبردة أو الطازجة) : (خلال الفترة أول يناير –31 مارس).

السنة الأولى : 130 الف طن.

السنة الثانية : 190 الف طن.

السنة الثالثة وما بعدها : 250 الف طن.

3- البصل الطازج أو المبرد : (خلال الفترة أول فبراير -15 يونيو).

15 الف طن تزداد سنويا بنسبة 3٪، وتتمتع الكميات التى يتم تصديرها بالزيادة عن الحصة بتخفيض جمركى نسبته 60٪ من فئات الرسوم الجمركية التى يطبقها الاتحاد الأوروبى على وارداته من الدول الأخرى.

4- الثوم الطازج أو المبرد : (خلال الفترة أول فبراير -15 يونيو).

3000 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪ وتتمتع الكميات التى يتم تصديرها بالزيادة عن الحصة بتخفيض جمركى بنسبة 50٪ من فئات الرسوم الجمركية التى يطبقها الاتحاد الأوروبى على وارداته من الدول الأخرى.

5- الكرنب والقرنبيط : (خلال الفترة أول فبريار - 15 ابريل).

1500 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

6- الخس : (خلال الفترة أول يناير - 30 ابريل).

500 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

7- الجزر واللفت : (خلال الفترة أول يناير- 30 ابريل).

500 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

8- الخيار : (خلال الفترة أول يناير -نهاية فبراير).

500 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

9- الفاصوليا الخضراء : (خلال الفترة أول نوفمبر -30 ابريل).
السنة الأولى : 15000 طن.
السنة الثانية : 17500 طن.
السنة الثالثة وما بعدها : 20000 طن.

10- الكنتالوب : (خلال الفترة 15 اكتوبر -31 مايو).

1000 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

11- الخوخ : (خلال الفترة 15 مارس – 31 مايو).

500 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

12- البرقوق : (خلال الفترة 15 ابريل – 31 مايو).

500 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

13- الفراولة : (خلال الفترة أول أكتوبر –31 مارس).

السنة الأولى : 500 طن.

السنة الثانية : 1000 طن.

السنة الثالثة وما بعدها : 1500 طن.

(ب) السلع التى لها حصص كمية وليس لها مواسم تصدير محددة (معفاة من الرسوم الجمركية) :

1- البصلات والدرنات والجذور الدرنية :

500 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

2- نباتات أخرى (شتلات وغرسات) :

2000 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

3- أوراق وفروع وأجزاء نباتات أخرى :

500 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

4- الخضراوات المجمدة والمحفوظة :

السنة الأولى : 1000 طن.

السنة الثانية : 2000 طن.

السنة الثالثة وما بعدها : 3000 طن.

5- الخضراوات المجففة (البصل والثوم) :

16000 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

6- البطـــاطا :

3000 طن سنويا بنسبة 3٪.

7- البرتقال :

السنة الأولى : 50 ألف طن.

السنة الثانية : 55 ألف طن.

السنة الثالثة وما بعدها : 60 ألف طن.

8- الكمثرى والسفرجل :

500 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

9- الفواكه والمسكرات : (غير مطبوخة أو مطبوخة بالبخار أو الغلى فى الماء أو مجمدة).

السنة الأولى : 1000 طن.

السنة الثانية : 2000 طن.

السنة الثالثة وما بعدها : 3000 طن.

10- الأرز : 32 ألف طن سنويا.

11- زيت سمسم خام (للأغراض الفنية أو الصناعية) :

1000 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

12- دهون وزيوت نباتية أخرى :

500 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

13- العسل الأسود (المولاس) :

350 ألف طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

14- المربات والجيلى :

1000 ألف طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

15- الفول السودانى (المحمص) : 3000 طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

16- عصائر الفواكه :

1000 ألف طن تزداد سنويا بنسبة 3٪.

(ج) السلع التى لها مواسم وليس لها حصص (معفاة من الرسوم الجمركية) :

1- الطماطم : (أول نوفمبر – 31 مارس).

2- خضراوات أخرى تشمل الخرشوف وعيش الغراب : (أول نوفمبر- نهاية فبراير).

3- الأسبرج : (أول أكتوبر – نهاية فبراير).

4- الفلفل الحلو : (أول نوفمبر – 30 أبريل).

5- العنب الطازج : (أول فبراير –14 يوليو).

6- البطيخ : (أول فبراير – 15 يونيو).

(د) السلع التى ليس لها حصص ولا مواسم تصدير . (معفاة من الرسوم الجمركية) :

1- الخضراوات المجففة.

2- البلح.

3- الجوافة والمانجو (الطازجة والمجففة).

4- اليوسفى.

5- الجريب فروت.

6- الفلفل الأسود (الحبوب والمطحون).

7- اليانسون، الشمر، الكزبرة، الكمون، الكراوية، العرعر.

8- الزنجبيل، الزعفران، الكركم، الزعتر، الكارى.

9- الفول السودانى (غير المحمص).

10- البذور والثمار المستخدمة فى الزراعة (التقاوى).

11- البذور والنباتات المستخدمة فى صناعة العطور والأدوية والمبيدات الحشرية.

12- الخرنوب.

13- الكتان.

14- النخالة (تخفيض 60٪ من الرسوم الجمركية التى يطبقها الاتحاد الأوروبى على وارادته).

ينص الاتفاق على أنه سيتم خلال العام الثالث من دخول الاتفاق حيز التنفيذ تحديد إجراءات زيادة تحرير تجارة السلع الزراعية بين الجانبين.

3- بالنسبة للسلع الزراعية المصنعة :

ينص الإتفاق على إعفاء الصادرات المصرية من السلع الزراعية المصنعة من الرسوم الجمركية المفروضة على العمليات التصنيعية لتلك السلع.

4- بالنسبة لتجارة الخدمات :

ينص الاتفاق على منح كل طرف للطرف الآخر معاملة الدولة الأولى بالرعاية فى مجال تجارة الخدمات، وأن ينظر الطرفان فى توسيع نطاق الاتفاق ليشمل حق تأسيس الشركات العاملة فى مجال الخدمات فى كلا الجانبين، وتحرير تقديم الخدمات من قبل شركاء أحد الطرفين لمستهلكيها لدى الطرف الآخر.

3- تخفيض تكلفة الواردات من المواد الخام ومستلزمات الإنتاج :

يتم ذلك نتيجة للتخفيض التدريجى للرسوم الجمركية على واردات المواد الخام ومستلزمات الإنتاج والآلات والمعدات وقطع الغيار التى تبلغ أكثر من نصف القيمة الإجمالية للواردات المصرية من دول الاتحاد الأوروبى.

وفى الوقت نفسه، فإن بدء التعامل بالعملة الأوروبية الموحدة (اليورو) إعتبارا من أول يناير 2002 فى الدول الأعضاء للاتحاد الأوروبى (باستثناء بريطانيا والسويد والدانمارك) قد أدى إلى سهولة واستقرار التعامل دون الحاجة إلى توسيط العملات السابقة لتلك الدول فى حساب تكلفة الاستيراد أو التصدير.

4- توفير ضمانات للصناعة الوطنية :

رغم إلتزام مصر وفقاً للاتفاق بتخفيض الرسوم الجمركية على وارداتها من السلع المصنعة من دول الاتحاد الأوروبى تدريجياً خلال الفترة الانتقالية لتنفيذ منطقة التجارة الحرة بين الجانبين وطبقاً لجداول زمنية فى الاتفاق، فإنه يمكن لمصر طلب مراجعة جدول زمنى لتنفيذ التخفيضات الجمركية فى حالة حدوث صعوبات بالغة وذلك بمعرفة لجنة المشاركة، ويمكن وقف تنفيذ الجدول الزمنى للتخفيضات الجمركية لفترة عام ما لم تتخذ لجنة المشاركة قرارا بشأن طلب المراجعة فى غضون 30 يوماً من تاريخ تقديمه.

كما أنه يجوز لمصر إتخاذ إجراءات استثنائية لمدة محدودة لزيادة أو إعادة تطبيق الضريبة الجمركية وذلك بالنسبة للصناعات الجديدة والوليدة أو القطاعات التى تخضع لعملية إعادة الهيكلة أو تواجه صعوبات جسيمة، وعلى وجه الخصوص عندما تنطوى الصعوبات على مشاكل إجتماعية حادة، وأن تقوم مصر بإخطار لجنة المشاركة بأية إجراءات استثنائية تعتزم تطبيقها، وعند تبنيها لمثل هذه الإجراءات تزود مصر اللجنة بجدول زمنى لإلغاء الضرائب الجمركية التى تفرض فى هذا الصدد، وجدول الإلغاء التدريجى لها.

5- الاستفادة من اتساع حجم أسواق الاتحاد الأوروبى بعد إنضمام دول جديدة إليه :

تجرى حالياً مفاوضات بين الاتحاد الأوروبى و12 دولة فى شرق ووسط أوروبا (بالإضافة إلى تركيا) بشأن إنضمام تلك الدول إلى عضوية الاتحاد الأوروبى، وكانت هذه الدول قد تقدمت بطلبات بدأت منذ 15 عاماً للانضمام إلى عضوية الاتحاد الأوروبى وذلك على النحو التالى :

تركيا (1987/4/14)، قبرص (1990/7/3)، مالطا (1990/7/16)، المجر (1994/3/31)، بولندا (1994/4/5)، رومانيا (1995/6/22) إستونيا (1995/11/24)، ليتوانيا (1995/12/8)، بلغاريا (1995/12/14)، التشيك (1996/1/17)، سلوفاكيا)(1995/6/27)، لاتفيا (1995/10/13)، سلوفينيا (1996/6/10).

وقد بدأت مفاوضات الإنضمام فى 1998/3/31 مع 6 دول هى : المجر، بولند، إستونيا، التشيك، سلوفينيا، قبرص، وفى 1999/10/13، أوصت اللجنة الأوروبية ببدء التفاوض مع ست دول أخرى هى : رومانيا، السلوفاك، لاتفيا، ليتوانيا، بلغاريا، مالطا، أما المفاوضات مع تركيا فإنها تخضع لاعتبارات سياسية.

ومن المنتظر أن تنضم 4 دول على الأقل إلى عضوية الاتحاد الأوروبى فى أول عام 2004، حيث اكتملت المفاوضات مع هذه الدول بشأن معظم فصول مفاوضات الإنضمام (31 فصلاً) باستثناء رومانيا وبلغاريا.

ويبلغ عدد سكان هذه الدول أكثر من 105 ملايين نسمة مما يترتب عليه إضافة قوة استهلاكية كبيرة إلى أسواق الاتحاد الأوروبى التى تبلغ قوامها 375 مليون نسمة.

وفى الوقت نفسه، فإن الدول المرشحة للعضوية تمثل نسبة كبيرة من التجارة الخارجية للاتحاد الأوروبى، ويوضح البيان التالى حجم التبادل التجارى بين الجانبين خلال عام 2001 : (القيمة : مليون يورو)

الدولة	الصادرات	الواردات	إجمالى التجارة
بولندا	26471	35467	61938
التشيك	24987	27350	52328
المجر	24204	23651	47855
تركيا	20146	20105	40251
سلوفينيا	10870	9453	20323
رومانيا	9310	10332	19642
السلوفاك	8124	7859	15983
بلغاريا	3430	3860	7290
استونيا	3005	3025	6030
ليتوانيا	2611	3388	5999
لاتفيا	1946	2423	4369
مالطا	1155	2649	3804
قبرص	944	2749	3693

6- وجود آلية مؤسسية للتشاور وحل مشاكل التبادل التجاري بين الجانبين

يقضى الاتفاق بإنشاء مجلس المشاركة الذى يجتمع سنويا على المستوى الوزارى (وفى حالة الضرورة) لبحث أية موضوعات رئيسية أو أية موضوعات ثنائية أو دولية تهم الجانبين. وللمجلس سلطة اتخاذ القرارات والتوصيات، إلى جانب لجنة المشاركة التى تجتمع على مستوى كبار المسئولين.

وتعتبر هذه الآليات هامة للتشاور بين الجانبين لحل مشكلات التبادل التجارى، مثل المشكلات التى تواجه الصادرات المصرية من البطاطس وإجراءات الوقاية التى يطبقها الاتحاد الأوروبى على وارداته (مثل منتجات الصلب)، حيث يقضى اتفاق المشاركة بإجراء مشاورات فى إطار لجنة المشاركة وتقديم كافة المعلومات لبحث الموقف بهدف التوصل إلى حل مقبول للطرفين، حتى فى حالة تطبيق إجراءات الوقاية، فإنه يراعى أن تكون فى أضيق الحدود بما لا يؤثر على الهدف من الاتفاق، كما يخضع الإجراء للمشاورات الدورية بهدف إلغائه بمجرد أن تسمح الظروف بذلك.

7- استمرار وزيادة حجم المساعدات التى يقدمها الاتحاد الأوروبى لمصر :

اعتبارا من عام 1995 أصبحت المساعدات الممنوحة من الاتحاد الأوروبى إلى مصر تتم فى إطار عملية برشلونة للتعاون الأوروبى المتوسطى (MEDA) وقد حصلت مصر فى إطار برنامج MEDA-1 خلال الفترة 1995-2001 على حوالى 615 مليون يورو لتمويل المشروعات التالية :

1- المرحلة الثانية للصندوق الاجتماعى للتنمية (155 مليون يورو).

2- برنامج تطوير التعليم (100 مليون يورو).

3- برنامج دعم قطاع الصحة (110 مليون يورو).

4- برنامج تحديث الصناعة (250 مليون يورو).

تبلغ الميزانية المخصصة لبرنامج المساعدات الممنوحة لمصر فى إطار برنامج (MEDA-2) للفترة 2002-2004 منح قدرها 351 مليون يورو تركز على 3 مجالات ذات أولوية وهى :

1- تشجيع التنفيذ الفعال لإتفاق المشاركة وذلك من خلال مساعدة الشركات والمؤسسات المصرية على مواجهة تحديات المنافسة المتزايدة فى الأسواق الداخلية والخارجية.

2- دعم ومساندة عملية استكمال التحول الاقتصادى من الاقتصاد المركزى إلى اقتصاد سوق حرة ذى كفاءة قادر على دعم التنمية المتواصلة وخلق فرص العمل.

3- دعم الاستقرار والتنمية الاقتصادية والاجتماعية المتواصلة والمتوازنة لمواكبة التحرر الاقتصادى من خلال اتخاذ إجراءات لتشجيع الإصلاح السياسى والاجتماعى والإدارة السليمة والمشاركة البناءة للمجتمع المدنى وحماية البيئة المصرية.

من المقترح تنفيذ 7 برامج رئيسية للتعاون لمواجهة وتحقيق هذه الأولويات بموجب برنامج المساعدات المشار إليه وهى :

برنامجان بشأن التنفيذ الفعال لاتفاق المشاركة وهما :

1- برنامج تعزيز التجارة (60 مليون يورو) والهدف الأساسى منه تبسيط الإجراءات الأساسية للتصدير والاستيراد والجمارك وتحسين الخدمات الحكومية للمصدرين. وسوف يساعد هذا البرنامج مصر أيضاً على تحديد وتنفيذ وتشجيع الإجراءات والأدوات الضرورية المرتبطة بالتزامات مصر التجارية على المستوى الثنائى والدولى، وسوف يتم صرف الدفعات الأولى من المبالغ المخصصة لهذا البرنامج خلال العام الحالى.

2- برنامج إعادة هيكلة قطاع الغزل والنسيج (80 مليون يورو) لمساعدة الحكومة المصرية فى تنفيذ برنامج إعادة هيكلة هذا القطاع الذى يتسم بالحساسية الاجتماعية.

ثلاثة برامج لدعم عملية التحول الاقتصادى وهى :

1- برنامج التدريب المهنى والفنى (33 مليون يورو) ويهدف إلى دعم عملية إصلاح نظام التدريب الفنى والمهنى لضمان تحقيق تدريب أفضل للعاملين فى المؤسسات ورفع درجات المهارة المطلوبة لمواجهة تحديات الاقتصاد الحديث.

2- برنامج التعاون بين نظام التعليم العالى فى كل من مصر والاتحاد الأوروبى (11 مليون يورو) لدعم وتعميق التفاهم المتبادل ومساعدة مؤسسات التعليم العالى فى مصر على تطوير روابطها الدولية.

3- برنامج إصلاح القطاع المالى والاستثمارى (52 مليون يورو) لتشجيع وجود نظام مالى أكثر فعالية وملاءمة من خلال تحسين الرقابة على القطاع المالى خاصة عن طريق تطوير البنك المركزى المصرى وتحسين استجابة القطاع المالى لاحتياجات المدخرين والمقترضين فى ظل نظام اقتصادى حديث.

برنامجان لدعم ومساندة الاستقرار والتنمية الاقتصادية والاجتماعية المتواصلة والمتوازنة :

1- برنامج متكامل للتنمية المحلية لجنوب سيناء (64 مليون يورو) لتشجيع الأنشطة الاقتصادية المتواصلة والمتنوعة والبيئة فى جنوب سيناء داخل إطار غير مركزى جديد.

2- دعم التنمية الاجتماعية وتطوير هياكل المجتمع المدنى (20 مليون يورو) لتوفير حماية قانونية واجتماعية أفضل للجماعات المهمشة إجتماعياً والمضغوطة اقتصادياً فى المجتمع المصرى. كما سيؤدى إلى تعزيز قدرات القطاع غير الحكومى على المشاركة الفعالة فى التنمية الاجتماعية.

ويضاف إلى ما تقدم 31 مليون يورو لدعم أسعار الفائدة على القروض التى يمنحها بنك الاستثمار الأوروبى لمصر خلال الفترة 2002-2004.

سبق أن حصلت مصر على قروض ومنح من الاتحاد الأوروبى قيمتها 5.6 مليار جنيه خلال الفترة 1977-1996 (20 عاماً) بموجب البروتوكولات المالية الأربعة وذلك على النحو التالى :

1- البروتوكول المالى الأول (1977-1981) :

- 300 مليون جنيه منح لتمويل 61 مشروعاً.
- 363 مليون جنيه قروض لتمويل 93 مشروعاً.
- 663 مليون جنيه (إجمالى).

2- البروتوكول المالى الثانى : (1982-1986) :

- 468 مليون جنيه منح لتمويل 39 مشروعاً.
- 585 مليون جنيه قروض لتمويل 7 مشروعات.
- 1053 مليون جنيه (اجمالى).

3- البروتوكول المالى الثالث : (1987-1991) :

- 780 مليون جنيه منح لتمويل 43 مشروعاً.
- 971 مليون جنيه قروض لتمويل 10 مشروعات.
- 1751 مليون جنيه (اجمالى).

4- البرتوكول المالى الرابع : (1992-1996) :

- 1000 مليون جنيه منح لتمويل 258 مشروعاً.
- 1200 مليون جنيه قروض لتمويل 310 مشروع.
- 2200 مليون جنيه (اجمالى).

بالإضافة إلى ذلك، حصلت مصر من الاتحاد الأوروبى خلال الفترة 1986-1995 على مساعدات غذائية قيمتها 1680 مليون جنيه، كما ساهم الاتحاد الأوروبى فى تمويل مشروعات مثل الصندوق الاجتماعى للتنمية (المرحلة الأولى) بقيمة قدرها 700 مليون جنيه.

8- زيادة القدرة على مواجهة منافسة صادرات الدول الأخرى فى منطقة البحر المتوسط إلى دول الاتحاد الأوروبى :

يرتبط الاتحاد الأوروبى باتفاقات مشاركة مع معظم دول جنوب البحر المتوسط وذلك على النحو التالى :

1- اتفاق مشاركة مرحلى بشأن التجارة والتعاون مع السلطة الفلسطينية : تم إبرامه فى فبراير 1997 ودخل حيز التنفيذ فى أول يوليو 1997.

2- إتفاق مشاركة مع تونس : تم إبرامه فى يوليو 1995 ودخل حيز التنفيذ فى اول مارس 1998.

3- إتفاق مشاركة مع المغرب : تم إبرامه فى فبراير 1996 ودخل حيز التنفيذ فى اول مارس 2000.

4- إتفاق مشاركة مع إسرائيل : تم إبرامه فى نوفمبر 1995 ودخل حيز التنفيذ فى أول يونيو 2000.

5- إتفاق مشاركة مع الأردن : تم إبرامه فى نوفمبر 1997 ودخل حيز التنفيذ فى أول مايو 2002.

6- إتفاق مشاركة مع لبنان : تم توقيعه بالأحرف الأولى فى 2002/1/10.

7- إتفاق مشاركة مع الجزائر : تم التوقيع عليه نهائياً فى 2002/4/22 (تحت التصديق).

8- تجرى المفاوضات مع سوريا من أجل التوصل إلى إتفاق مشاركة ليحل محل إتفاق التعاون بين الجانبين السارى منذ عام 1977.

(كما تجرى حالياً مفاوضات للتوصل إلى إتفاق تجارة حرة مع دول مجلس التعاون الخليجى الست وتتناول سلعاً ذات حساسية تشمل الألومنيوم والبتروكيماويات والمنتجات البترولية)

لذلك كان من الأهمية إبرام مصر إتفاق مشاركة مع الاتحاد الأوروبى ليستمر إعفاء صادرات السلع المصرية للاتحاد الأوروبى من الضرائب الجمركية لإمكان مواجهتها المنافسة من صادرات دول جنوب وشرق البحر المتوسط التى أبرمت اتفاقات مشاركة مع الاتحاد الأوروبى، وزيادة قدرتها على المنافسة مع صادرات الدول الأخرى.

ويوضح البيان التالى حجم التبادل التجارى بين الاتحاد الأوروبى ودول جنوب البحر المتوسط فى عام 2000.

(القيمة : مليون يورو)

الدولة	الصادرات	الواردات	إجمالي التجارة	الميزان التجاري
إسرائيل	9876	15693	25569	- 5817
الجزائر	16480	6098	22578	+ 10328
المغرب	6015	7735	13750	- 1720
تونس	5494	7283	12777	- 1789
سوريا	3426	1759	5185	+ 1667
لبنان	245	2855	3100	- 2610
الأردن	179	1621	1800	- 1442

9- جذب المزيد من الاستثمارات المباشرة من الاتحاد الأوروبى إلى مصر :

ينص الاتفاق على إتخاذ الإجراءات اللازمة لتشجيع انتقال رؤوس الأموال بين الجانبين وذلك بهدف تشجيع الاستثمار.

وقد بلغت القيمة الإجمالية لاستثمارات دول الاتحاد الأوروبى المباشرة فى مصر 7601 مليون جنيه حتى النصف الأول من عام 2000 (797 مشروعا).

ويوضح البيان التالى قيمة الاستثمارات المباشرة لدول الاتحاد الأوروبى فى الدول المرشحة لعضوية الاتحاد والمغرب وإسرائيل فى نهاية عام 2000.

(القيمة : مليون يورو)

الدولة	الصادرات
بولندا	26323
التشيك	14910
المجر	11373
تركيا	6673
رومانيا	3775
المغرب	2907
ليتوانيا	1766
إسرائيل	1698
بلغاريا	1481
سلوفينيا	1364
استونيا	1331
لاتفيا	883

10 - الإلغاء المبكر للقيود الكمية (الحصص) على صادرات مصر من الغزول والأقمشة والمنتجات النسجية الأخرى :

يقضى الاتفاق بإلغاء القيود الكمية على الصادرات المصرية من منتجات صناعة الغزل والنسيج بمجرد دخول الاتفاق حيز التنفيذ دون الانتظار لموعد إلغاء تلك القيود بموجب اتفاق المنسوجات والملابس فى إطار منظمة التجارة العالمية (أول يناير 2005).

وتجدر الإشارة إلى أن الترتيبات السارية حالياً بين مصر والاتحاد الأوروبى بشأن الصادرات المصرية من الغزول والأقمشة تحدد حصصاً لتلك الصادرات خلال عامى 2002-2003 على النحو التالى :

- 2002 : (64860 طن غزول قطنية) ، (22950 طن اقمشة قطنية).
- 2003 : (67130 طن غزول قطنية) ، (23753 طن أقمشة قطنية).

بالإضافة إلى الترتيبات الخاصة ببندى الـ تى شيرت وملاءات الأسرة.

وسوف يؤدى الإلغاء المبكر للحصص على الصادرات المصرية إلى زيادة نصيب الصادرات المصرية فى أسواق دول الاتحاد الأوروبى قبل إلغاء الحصص على صادرات الدول الأخرى خاصة الآسيوية فى بداية عام 2005، وتحاشى فرض رسوم جمركية على الصادرات المصرية من هذه البنود فى حالة تجاوز الحصص المحددة.

الفصل الخامس

المشاركة الاقتصادية الدولية على الطريقة الأمريكية

الفصل الخامس

المشاركة الاقتصادية الدولية
على الطريقة الأمريكية

تبنت الولايات المتحدة الأمريكية نموذجاً للمشاركة الاقتصادية الدولية يختلف عن النموذج الأوروبى يتجه أساساً إلى تطوير التعاون الاقتصادى من خلال زيادة القدرات فى مجال تعظيم الفرص وتقليص التحديات التى تواجهها فى مشاركتها الاقتصادية مع العالم الخارجى وبالتالى طرح صيغة المشاركة التى تقوم على إقامة منطقة تجارة حرة من إحدى الدول وبينها على أساس أنها أكبر سوق فى العالم على أن يجتذب نمو الاستثمارات ونقل التكنولوجيا تباعاً وقد طبقت هذه الصيغة على عدة دول من بينها مصر وإسرائيل والأردن وفى هذا الإطار يمكن تحليل التجربة المصرية من خلال تلقى الفرص والتحديات التى تواجهها.

ويقصد بفرص وتحديات مصر فى مشاركتها الاقتصادية مع الولايات المتحدة الأمريكية... عوامل البيئة الدولية International Environment. التى تؤثر على تحركات عناصر الإنتاج بين الدولتين، بما يتوافق مع احتياجات التنمية فى مصر فى حالة الفرص، وبما يتعارض مع تلك الاحتياجات فى حالة التحديات.

ويفضل لدراسة فرص وتحديات مصر فى مشاركتها الاقتصادية مع الولايات المتحدة الأمريكية، أن يتم إسقاط فرص وتحديات الدول النامية فى المشاركة الاقتصادية الدولية على المشاركة الاقتصادية لمصر مع الولايات المتحدة، على أن يتم ذلك فى ضوء ما ينشأ عن المشاركة بين الدولتين من فرص وتحديات خاصة ترجع لطبيعة المشاركة الاقتصادية بين الدولتين.

وتجدر الإشارة إلى أن تحليل الفرص والتحديات المقترنة بقضية ما، يعد من أهم ضروريات استشراف مستقبل تلك القضية، ومن ثم التخطيط لها ووضع السياسات اللازمة لإدارتها.

إلا انه يتعذر إجراء تحليل شامل لكافة الفرص والتحديات فى إطار أى من النماذج التطبيقية للمشاركة الاقتصادية الدولية، خاصة بالنسبة لمصر فى مشاركتها الاقتصادية مع الولايات المتحدة، نظرا لتعدد وتداخل العوامل والمتغيرات الحاكمة، التى تتبادل التأثير على نحو مباشر وغير مباشر، فضلاً عن أن تلك الفرص والتحديات يمكن إرجاعها فى جانب كبير منها لعوامل بشرية لا تخضع لأنماط سلوكية ثابتة.

لذلك اتجه البحث نحو تحليل أهم فرص وتحديات مصر- فى إطار المشاركة الاقتصادية المصرية الأمريكية- بغرض ترجمتها إلى سيناريوهات فعالة تعكس الرؤية المتكافئة لمستقبل المشاركة الاقتصادية بين الدولتين.

أولا : فرص الاقتصاد المصرى فى إطار المشاركة الاقتصادية مع الاقتصاد الأمريكى

سوف يتم فيما يلى دراسة لهم الفرص المتاحة لمصر فى إطار المشاركة الاقتصادية مع الولايات المتحدة، وهى : مبادرة المشاركة بين الدولتين لعام 1994، والحوار الإستراتيجى، ومعاهدة السلام مع إسرائيل، وإلغاء إتفاقية الألياف المتعددة فى إطار منظمة التجارة العالمية، وتنشيط ميزان الخدمات والتحويلات.

بالإضافة إلى المشاركة الاوروبية المتوسطية، ومشروعات التكامل الاقتصادى العربى، والجوانب الإيجابية لكل من المعونة الاقتصادية، والمساعدات العسكرية الأمريكية، وتخفيض الديون المستحقة لولايات المتحدة.

1- مبادرة المشاركة بين الدولتين لعام 1994 :

تمر العلاقات الاقتصادية المصرية الأمريكية خلال المرحلة الحالية من مراحل تطور النظام الاقتصادى العالمى بفترة انتقالية يتم خلالها تخفيض حجم المساعدات الإنمائية، مع تطوير وتعزيز التعاون الاقتصادى بين الدولتين فى إطار ما يعرف رسميا "بالمشاركة الأمريكية المصرية للنمو الاقتصادى والتنمية ".

وقد تم الإعلان عن هذه المبادرة للمرة الأولى فى سبتمبر 1994، وفى نطاق تلك المبادرة تم التوقيع فى ابريل عام 1995 على اتفاقية "للمشاركة من أجل النمو الاقتصادى" تقدم مفهوماً متطورا للعلاقات الثنائية المصرية الأمريكية فى مجالات : التجارة والاستثمار والتكنولوجيا والبيئة.

ويقوم هذا المفهوم على تنشيط العلاقات الثنائية فى المجالات المشار إليها، فى مقابل تخفيض المعونة الاقتصادية بشكل تدريجى، تمهيدا للاستغناء عنها على المدى الطويل، وهو الغرض الذى من أجله أنشئت عدة لجان فرعية هى : لجنة السياسات الاقتصادية والتجارية والاستثمار، ولجنة التكنولوجيا، ولجنة التنمية البشرية، ولجنة البيئة، بالإضافة إلى المجلس الرئاسى[1].

كما يقوم هذا المفهوم الجديد للعلاقات الثنائية على إجراء حوار بين القطاعين العام والخاص بشأن السياسات اللازمة لدعم جهود التنمية الاقتصادية وخلق فرص العمل فى مصر وبناء علاقات اقتصادية وتجارية بين الدولتين تعود عليهما بالمنفعة المتبادلة.

وتجدر الإشارة إلى أنه تم بموجب اتفاقية "المشاركة من أجل النمو الاقتصادى" إقامة المجلس الرئاسى المصرى الأمريكى لرجال الأعمال، الذى يضم نخبة مختارة من رجال الأعمال المصريين والأمريكيين، هدفه تطوير العلاقات المصرية الأمريكية، وتنشيط الصادرات المصرية إلى السوق الأمريكية وجذب الصادرات الأمريكية إلى مصر، وتنمية الروابط الشعبية بين البلدين وتهيئة مناخ أفضل للاستثمار.

وقد كان من أهم نتائج تلك المبادرة فتح أبواب جديدة للاستثمار فى مصر ابتداء من شهر مارس عام 1998 حينما قامت الغرفة التجارية المصرية بإقامة حوار مع الأمريكيين حكومة وشعبا بهدف تبادل الخبرات وفتح فرص جديدة للاستثمار فى مصر فانتعشت الحركة التجارية بين البلدين.

2- الحوار الاستراتيجى بين مصر والولايات المتحدة :

إن ممارسة مصر لدورها الأقليمى فى المنطقة كثيرا ما يثير قلق الولايات المتحدة حيث توجد بعض نقاط الاختلاف بين رؤية الولايات المتحدة كدولة عظمى، ورؤية مصر بالنسبة لأوضاع المنطقة ومشاكلها.

---

(1) د. السيد أمين شلبى، العلاقات المصرية الأمريكية : ثلاثة عهود، السياسة الدولية، (القاهرة : 2000)، العدد 139، ص 112.

من هنا جاءت أهمية إنشاء آلية جديدة لتطوير العلاقات المصرية الأمريكية، تتمثل فى "الحوار الاستراتيجى" الذى بدأ اجتماعاته فى يوليو 1998، لخلق آلية منتظمة لمناقشة كل القضايا المتعلقة بالعلاقات بين البلدين، وتقوية أوجه الإتفاق ومناقشة أوجه الخلاف بينهما بحيث لا يقتصر هذا التفاهم على العلاقات الثنائية وتفاعلاتها فحسب، بل يمتد أيضاً إلى القضايا المطروحة على الساحتين الإقليمية والعالمية.

ويتم ذلك من خلال حوار يتم بصفة دورية منتظمة لتنسيق المواقف، واستعراض القضايا الإقليمية والدولية ذات الاهتمام المشترك، بغرض تفهم كل جانب لأهداف ودوافع الجانب الآخر، وانعكاساتها على مصالحهما الحيوية والمباشرة.

من ثم فإن فكرة الحوار تحمل فى طياتها محاولة وضع سقف لإختلاف وجهات النظر بين الدولتين لمنع تصعيد أى خلاف حول القضايا المطروحة، أو قيام إحداهما بتقرير واتخاذ خطوات مستقلة بشكل منفرد دون التنسيق مع الطرف الآخر.

وبهذا يكون الحوار الإستراتيجى هو الركن الخامس فى مبادرة المشاركة المصرية الأمريكية التى تقوم عليها حالياً أربعة لجان رئيسية : اقتصادية، وتقنية، وعسكرية، ودبلوماسية.

3- معاهدة السلام مع إسرائيل :

تعد معاهدة السلام بين مصر وإسرائيل عام 1979 بمثابة نقطة تحول فى العلاقات المصرية الأمريكية، فقد أدت تلك المعاهدة إلى تخفيف حدة المواجهة مع إسرائيل، بل وزيادة فرص إنهاء النزاع العربى الإسرائيلى، وإقامة نظام إقليمى جديد فى المنطقة يتلاقى مع المصالح الأمريكية والمصرية.

لذلك اتجهت الولايات المتحدة إلى دعم مشاركتها الاقتصادية مع مصر، وأصبحت تتعامل معها باعتبارها أكبر الدول العربية، وتعتمد على دورها كعامل استقرار فى المنطقة حيث تتفق مصالح الدولتين فى إقامة السلام الشامل ومكافحة الإرهاب والتطرف، والتركيز على التنمية الاقتصادية وفقاً لآليات السوق.

4- إلغاء إتفاقية الألياف المتعددة فى إطار منظمة التجارة العالمية :

تخضع واردات الولايات المتحدة من المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية لاتفاقية الألياف المتعددة Multifber التى من المخطط انتهاء العمل بها بحلول عام 2005.

ولقد أسفرت اتفاقية المنسوجات فى إطار منظمة التجارة العالمية عن نتائج محددة تتركز فى الإلغاء التدريجى على مر عشر سنوات لأحكام اتفاقية الألياف المتعددة التى كانت تحدد الحصص الكمية لصادرات المنسوجات.

وبالرغم مما كان يتيحه نظام الحصص من حد أدنى من الصادرات المؤكدة للدول المنتجة إلى الأسواق الرئيسية، إلا أنه كان يمثل أيضاً قيداً على صادرات هذه الدول، حيث يحدد لكل دولة- ومن بينها مصر- حد أقصى لا يجوز تجاوزه، الأمر الذى كان يحد من قدرة الدولة المصدرة على التوسع فى الإنتاج والتصدير.

ويؤدى إلغاء الحصص الكمية إلى إتاحة فرصة أكبر للصادرات المصرية من المنسوجات للتوسع فى الأسواق العالمية، خاصة داخل أسواق الولايات المتحدة، فى حدود الطاقة الاستيعابية لتلك الأسواق، وفى إطار القدرات التنافسية للمنتج المصرى.

وتجدر الإشارة فى هذا الصدد إلى إحصاءات الجمعية المصرية لمصدرى الملابس والمنتجات الجاهزة، التى تشير إلى أن حجم الاستثمارات القائمة فى صناعة الملابس المصرية يتعدى 15 بليون جنيه، وتصل الطاقة الإنتاجية المتاحة إلى حوالى 7 بليون جنيه يتم توجيه 4 بليون من هذه الطاقة إلى السوق المحلى، وحوالى 560 مليون جنيه للتصدير وبذلك يتبقى حوالى 2.5 بليون جنيه كطاقات معطلة غير مستغلة.

فإذا ما صحت تقديرات الجمعية سالفة الذكر، فإن ذلك يعنى أنه بإمكان مصر تحقيق استفادة كبيرة من خلال أحكام اتفاقية المنسوجات، عن طريق تنمية الصادرات المصرية من المنسوجات، خاصة إلى الولايات المتحدة.

5- تنشيط ميزان الخدمات والتحويلات :

تعد مصر ضمن الدول المستوردة والمصدرة للخدمات فى آن واحد، وتعتمد بصفة رئيسية على خدمات الأيدى العاملة، (تحويلات المصريين بالخارج)، وعوائد

السياحة وقناة السويس، فبينما بلغت متحصلات ميزان الخدمات 11419.6 مليون دولار عام 2000/99 سجلت المدفوعات الخدمية فى نفس العام 5795.9 مليون دولار.

أى أن ميزان الخدمات يحقق فائض يقدر بحوالى 5623.7 مليون دولار، ويرجع هذا الفائض أساساً إلى المتحصلات من قطاع السياحة التى بلغت 4313.8 مليون دولار عام 2000/99 مقارنة بحوالى 6387.7 مليون دولار حصيلة الصادرات السلعية.

أما بالنسبة لتحويلات العاملين بالخارج نقد بلغت 3710.7 مليون دولار خلال العام المالى المشار إليه، مما يؤكد أن صادرات العمالة تعد من أهم قطاعات الصادرات الخدمية فى مصر، إلا أنها لم تدخل بعد ضمن المجالات التى شملها التحرير بموجب اتفاقية التجارة فى الخدمات، حيث اقتصر الاتفاق على تحرير انتقال الأيدى العاملة رفيعة المستوى والمتمثلة فى الخبراء والمتخصصين، بينما تم تشكيل مجموعة عمل للنظر فى تحرير قطاع العمالة الماهرة.

الأمر الذى يستوجب التركيز على قطاع الخدمات من جانب المفاوضين المصريين فى إطار المشاركة المصرية الأمريكية- خاصة فيما يتعلق بصادرات العمالة- أو فى إطار المفاوضات متعددة الأطراف لمنظمة التجارة العالمية، بغرض التوصل إلى إتفاقيات تحقق الاستخدام الأمثل للقدرات المصرية الكامنة فى قطاع الخدمات، فى مقابل تعهداتها المتوقعة فى المجالات الأخرى التى لا تزال قيد التفاوض.

6- المشاركة الأوروبية المتوسطية :

بعد مؤتمر مدريد للسلام عام 1991 عارضت الولايات المتحدة مشاركة أوروبا فى مجموعة العمل من أجل مراقبة السلام وضبط التسلح، كما حاولت خلال قمتى الدار البيضاء وعمان فى نطاق مشروع السوق الشرق الأوسطية أن تفرض تصوراتها بشأن العلاقات الدولية فى منطقة الشرق الوسط.

وقد ردت أوروبا على ذلك خلال قمة الدار البيضاء بكلمة لرئيس المفوضية الأوروبية الذى أكد الدور الأوروبى فى المنطقة بسبب الجوار والتاريخ المشترك والمصالح الإستراتيجية ومعلناً دعوة المفوضية الأوروبية إلى إقامة فضاء اقتصادى أوروبى- متوسطى بحلول عام 2010.

وفى قمة عمان قادت فرنسا وألمانيا المعارضة الأوروبية لإنشاء بنك التنمية للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وبذلك تلاقى الموقف الأوروبى مع الموقف الخليجى فى معارضة إنشاء مؤسسات اقتصادية ومالية جديدة، على اعتبار أن أوروبا لا تريد أن تكون بيت تمويل للسياسات الأمريكية، بالإضافة إلى أن دول الخليج لديها التزاماتها المالية فى مؤسسات وطنية وعربية وإسلامية.

أما بالنسبة لموقف الولايات المتحدة من المشاركة الأوروبية المتوسطية، فهى لا تبدى أى ارتياح لتطورها، خاصة أنها أثبتت تفوقها على مشروع السوق الشرق أوسطية، الذى يعكس الرؤية الأمريكية للتعاون الإقليمى فى منطقة الشرق الأوسط، بل ساهمت فى تراجعه إلى حد كبير.

بناء على ما تقدم يرى الباحث أن وجود الاتحاد الأوروبى كشريك لمصر خاصة فى مجال الاقتصاد، سوف يساهم على المدى الطويل فى تحقيق قدر كبير من التكافؤ الذى تتطلع إليه مصر فى علاقاتها الاقتصادية مع الجانب الأمريكى.

7- **مشروعات التكامل الاقتصادى العربى :**

تتمتع التكتلات الاقتصادية الدولية بالعديد من الفرص التى تمكنها من تحقيق مصالح الدول الأعضاء، والعكس صحيح فى حالة الكيانات المتفرقة، ولاشك أن تنفيذ مشروعات التكامل الاقتصادى العربى، سوف يحد من تأثير السياسات الاقتصادية التى تصدر عن أطراف غير عربية ويترتب عليها الإضرار بالمصالح العربية.

من ثم فإن عضوية مصر بأى من مشروعات التكامل الاقتصادى العربى، تعد من أهم الفرص التى يمكن استثمارها فى تحقيق قدر كبير من التكافؤ المنشود فى المشاركة الاقتصادية لمصر مع الجانب الأمريكى، بالرغم من التحديات التى تواجه تلك المشروعات.

أما بالنسبة للموقف الأمريكى من مشروعات التكامل الاقتصادى العربى، فلا يمكن القول أن الولايات المتحدة قد أعلنت صراحة عن موقفها من تلك المشروعات، ربما لأنها تدرك حجم التحديات التى تواجه الدول العربية فى هذا الشأن.

8- الجوانب الإيجابية للمعونة الاقتصادية الأمريكية :

لقد ساهمت المساعدات الأمريكية فى إزالة الاختناقات الحادة فى المشروعات الخدمية للمرافق العامة، مثل : الصرف الصحى، والمياه، والصحة، والإسكان، والتعليم.

كما ساهمت فى دعم ميزان المدفوعات عن طريق توفير بعض المواد الغذائية بشروط ميسرة، مثل : القمح، ودقيق القمح، والمنتجات الحيوانية، أيضاً السلع الرأسمالية ومستلزمات الإنتاج التى يتعذر تدبيرها محلياً، بالإضافة إلى بعض البرامج بغرض دعم جهود الإصلاح الهيكلى لزيادة قدرات الاقتصاد المصرى فى مجال الإنتاج والإنتاجية.

لقد ساهمت المساعدات الأمريكية فى زيادة الإنتاجية من خلال إدخال محاصيل عالية الإنتاجية واستخدام الأساليب الزراعية المتطورة، وإجراء تحسينات على شبكة الرى وتدريب آلاف المصريين فى الولايات المتحدة فى مجالات الصحة والزراعة والإدارة العامة وغيرها بالإضافة إلى العمل على تحسين نوعية الحياة، وتبدو الآثار الإيجابية للمساعدات الأمريكية فى مجال معالجة الجفاف، وتحصين الأطفال ضد الأمراض، وبناء المدارس الإبتدائية، وإنشاء مراكز صحية.... إلخ.

ويرى بعض المحللين الاقتصاديين أن المساعدات الأمريكية هى الثمن فى مقابل إتباع مصر لسياسات أمريكية، إلا أن واقع الأمر لا يدل على ذلك، حيث إن الولايات المتحدة ترى أن الكثير من أهداف مصر المعلنة، ومنها السلام والتنمية والاستقرار تتوافق مع أهدافها لذلك تريد الولايات المتحدة أن تشارك مصر فى جهودها من أجل التنمية.

وفيما يتعلق بما يذهب إليه البعض من أن المساعدات الغذائية الأمريكية، تساعد على الحد من قدرة مصر على تحقيق الاكتفاء الذاتى، فإن الولايات المتحدة تسترشد فى واقع الأمر بالمبادئ الليبرالية فى تقديم مساعداتها إلى مصر، ووفقاً لهذه المبادئ فإنه ينبغى على مصر أن تتوقف عن السعى لتحقيق الاكتفاء الذاتى فى الغذاء لصالح إنتاج تلك المنتجات التى تتمتع فيها بميزة نسبية، وبالفعل فإن هناك بعض الدراسات التى تؤكد أن المساعدات الغذائية قد سمحت لمصر بتخصيص مزيد من المساحات الزراعية للقطن الذى يمثل أحد المحاصيل التصديرية الأساسية.

أما بالنسبة إلى القول بأن المساعدات فى شكل قروض تشكل عبئاً كبيراً على الاقتصاد فإن الولايات المتحدة لا تقدم قروضاً إلى مصر، باستثناء المساعدات الغذائية التى تمت بشروط ميسرة للغاية، وفيما عدا المساعدات الغذائية فإن المساعدات التى قدمتها الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية إلى مصر منذ عام 1982 كانت على شكل منح.

ومنذ بداية عقد التسعينات أصبحت واردات القمح تتم فى نطاق المعونة الأمريكية فى صورة منحة لا ترد، وتجدر الإشارة فى هذا المقام إلى أنه ليس من السهل على الحكومة المصرية العثور على مصادر متعددة لمبيعات الحبوب ذات الشروط الميسرة.

ويذكر أنه قبل عام 1982 قدمت الولايات المتحدة إلى مصر 3.4 مليار دولار على صورة منح، و2.5 مليار دولار على صورة قروض بمعدل فائدة منخفض للغاية وجدول زمنى طويل الأجل، وتلك الشروط الميسرة تعنى أن المبلغ الكلى الذى تقوم مصر بتسديده يشكل ربع المبلغ الذى كانت ستضطر إلى تسديده فى حالة الحصول على قرض تجارى.

أما بخصوص المستشارين الأمريكيين وأجورهم المرتفعة، فإن الحكومات والشركات العامة فى جميع أنحاء العالم كثيراً ما تلجأ إلى المستشارين فى التخطيط والإشراف على المشروعات الكبرى، وبالذات فى حالات نقل التكنولوجيا، وتجدر الإشارة إلى أن المبلغ الكلى الذى تنفقه الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية على المساعدات الفنية يصل إلى 15٪ من إجمالى المساعدات.

وفيما يتعلق بشرط الاستيراد من الولايات المتحدة والشحن على سفن أمريكية فإن شرط الاستيراد من الدولة المانحة للمساعدات تطبقه معظم الدول التى تقدم المساعدات، وقد تم بالفعل تحويل ما يقرب من 40٪ من مبالغ المساعدات الأمريكية إلى ما يقابلها بالجنيه المصرى لشراء العديد من السلع والخدمات من السوق المصرية.

وفيما يخص عملية الشحن، فإنه وفقاً للقانون الأمريكى، يجب شحن نصف السلع التى تمولها الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية على سفن تحمل العلم الأمريكى، وتكلفة الشحن على تلك السفن لا تزيد كثيرا على تكلفة السفن غير الأمريكية، باستثناء الشحن بالجملة للبضائع غير المعبأة، وحتى بالنسبة إلى هذه الأخيرة فقد حصلت الوكالة الأمريكية مؤخرا على تخفيض بشأنها.

إن إستراتيجية الوكالة الأمريكية USAID فى مصر تتمثل فى توفير الموارد التى تسمح للمواطنين بالعمل على توفير حاجاتهم الأساسية، حتى تتمكن مصر فى الأجل الطويل من الاستغناء عن المعونة الاقتصادية، وتحقيق النمو الذاتى.

وسوف يتم فيما يلى تحليل لأهم الفرص المتاحة لمصر فيما يتعلق بالمعونة الاقتصادية الأمريكية فى مجالات : البنية الأساسية، والقطاع الخاص، والمجتمع المدنى، والمشروعات الخدمية الأخرى.

1/8- البنية الأساسية :

يعد قطاع الاتصالات من أهم العوامل التى تساعد على جذب الاستثمارات الأجنبية وقد شهد قطاع الاتصالات إنجازات واسعة النطاق خلال الربع الأخير من القرن العشرين حيث زادت الخطوط التليفونية من حوالى 50 ألف خط فى منتصف السبعينيات إلى حوالى 5 مليون خط و2.4 مليون خط خلوى Cellular Lines وذلك فى عام 2000 ، وقد ساهمت المساعدات الأمريكية فى هذا القطاع خلال تلك الفترة بتمويل قدره 700 مليون دولار على هيئة معدات ومساعدات فنية وتدريب.

وفى قطاع الكهرباء ساهمت المساعدات الأمريكية فى وصول متوسط استهلاك الفرد فى مصر من الكهرباء إلى ما يقرب من مستواه لدى الدول الصناعية ذات الدخل المتوسط بالإضافة إلى وصول الكهرباء إلى حوالى 100٪ من المناطق السكانية فى مصر.

ومنذ منتصف السبعينات ساهمت الجهود المبذولة فى تطوير قطاع الكهرباء فى توسيع مشروعات توليد الطاقة الكهربائية بالاشتراك مع القطاع الخاص وفقاً لنظامى BOT و BOOT مع الاستعانة بالتكنولوجيا ورأس المال الأجنبى: مما أدى

إلى استخدام الاحتياطيات الضخمة للغاز الطبيعي فى التوسع بمشروعات توليد ونقل الطاقة الكهربائية إلى شمال أفريقيا ودول الشرق الأوسط، ومن ثم إمكانية التوسع فى خصخصة مشروعات توليد ونقل الطاقة الكهربائية.

وقد ساهمت المساعدات الأمريكية فى توفير البنية الأساسية والتكنولوجيا والخبرات اللازمة لتوسيع شبكة مياه الشرب، والصرف الصحى لتصل إلى المناطق الريفية بالإضافة إلى المشروعات الصحية الأخرى، مما أدى إلى تحسين مؤشرات الصحة العامة، وزيادة متوسط عمر الفرد ليصل إلى 68 عاماً للذكور، و72 عاماً للإناث بالمقارنة بمستواه الذى بلغ 50 عاماً عند بداية برنامج المساعدات، مما أدى إلى تحسين مؤشرات التنمية البشرية.

2/8- القطاع الخاص :

منذ عام 1992 قامت الوكالة الأمريكية بتقديم مساعدات فنية لدعم شركات القطاع العام فى التحول إلى القطاع الخاص، وذلك عن طريق دعم عملية الاكتتاب العام فى سوق رأس المال.

وقد تم توقيع عقد مدته ثلاث سنوات بمبلغ 29 مليون دولار من أجل تطوير سوق رأس المال عن طريق : تبسيط الإطار التنظيمى والتشريعى لمؤسساته، مع تطوير قانونى سوق رأس المال والحفظ المركزى، بالإضافة إلى المساعدة فى عمليات التسوية من خلال صندوق لضمان تسوية المعاملات.

وبحلول عام 2000 جرت عمليات الخصخصة على 172 شركة من القطاع العام بما يعادل حوالى 54٪ من عدد شركات هذا القطاع بقيمة إجمالية 15.7 مليون جنيه، وبما يعادل حوالى 45٪ من أسهم القطاع العام وذلك باستخدام مختلف أساليب الخصخصة سواء بالبيع لمستثمر رئيسى، أو من خلال سوق الأوراق المالية، أو البيع الجزئى لاتحادات العاملين، أو من خلال تأجير الشركات أو خطوط الإنتاج أو بيع بعض الأصول.

كما أن مصر بصدد تنفيذ برنامج شامل للخصخصة خلال عام 2003 يمتد لمشروعات البنية الأساسية لقطاع الخدمات باستخدام نظام BOT و BOOT مع

تأجير الماكينات الثقيلة ووسائل النقل، بالإضافة إلى طرح حقوق الامتياز فى فرض رسوم العبور على الطرق الرئيسية، بالإضافة إلى توليد الكهرباء، والاتصالات الخلوية Cellular Telecommunication للمزاد العلنى بين شركات القطاع الخاص.

3/8- المجتمع المدنى :

تتجه الحكومة المصرية إلى توسيع دور المجتمع المدنى فى عملية الإصلاح الاقتصادى والاجتماعى وإعطاء المنظمات غير الحكومية المزيد من الاستقلالية، وقد انعكس هذا الاتجاه بشكل ملحوظ على برنامج المساعدات الأمريكية، حيث تم من خلاله تخصيص مبلغ 50 مليون جنيه من المقابل المحلى لبرنامجى الاستيراد السلعى والتحويلات النقدية كوديعة للمركز المصرى للدراسات الاقتصادية من أجل التنمية المتواصلة لدوره كمؤسسة غير حكومية تعمل فى مجال البحث العلمى لخدمة أغراض التنمية الاقتصادية والاجتماعية مع تقديم المشورة للحكومة المصرية بالاستعانة بالخبرات الدولية.

أيضاً تم تخصيص وديعة مماثلة لهيئة فولبرايت قدرها 40 مليون جنيه من أجل التنمية المتواصلة لدورها فى مجال تنشيط التبادل الثقافى بين الدولتين، كما أن هناك المزيد من الودائع يجرى التفاوض بشأنها بين الحكومتين المصرية والأمريكية من أجل تخصيصها لمؤسسات غير حكومية فى مصر، قادرة من خلال أدائها المتميز على تحقيق المزيد من الانجازات فى خدمة أغراض التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وتجدر الإشارة إلى أنه تم إعداد مشروع القانون الجديد للمنظمات غير الحكومية وقد تم مناقشته من جانب المنظمات غير الحكومية ذاتها، بالإضافة إلى مختلف قطاعات المجتمع فى مصر، من أجل إعطاء تلك المنظمات الاستقلالية الكافية فى إدارة أعمالها، ومن المخطط مناقشة هذا القانون الجديد بمجلس الشعب تمهيداً لاعتماده، وذلك من أجل تفعيل دور مؤسسات المجتمع المدنى فى مختلف المجالات التى تخص المجتمع المصرى.

4/8- المشروعات الخدمية الأخرى :

من أهم إنجازات برنامج المساعدات الأمريكية فى مصر المساهمة فى تحسين نوعية الحياة سواء بالمناطق الريفية أو الحضرية عن طريق تحسين الخدمات الصحية من خلال العديد من البرامج التى أدت إلى زيادة عدد المستشفيات المزودة بالأجهزة

والمستلزمات الطبية بالإضافة إلى تنمية المهارات البشرية للعاملين فى قطاع الصحة من خلال البرامج الدراسية بالداخل والخارج.

وتجدر الإشارة إلى ان قطاع التعليم حصل على 5.1 بليون دولار من خلال برنامج المساعدات الأمريكية خلال الربع الأخير من القرن العشرين، لتغطية الاحتياجات الأساسية للنظام التعليمى فى مصر، التى اشتملت على بناء مدارس وجامعات جديدة، ومعاهد للتعليم الفنى مزودة بأجهزة الحاسب الآلى والمعامل والمراجع اللازمة، بالإضافة إلى تطوير المناهج الدراسية بما يتفق مع الاتجاهات العلمية الحديثة، مع الاهتمام بتدريب الأساتذة والمدرسين بالجامعات والمعاهد العالمية المتخصصة بأوروبا والولايات المتحدة.

وقد تم من خلال تلك المساعدات المساهمة فى بناء 2000 مدرسة ابتدائية وتخصيص 185 مليون دولار امريكى لتطوير المناهج الدراسية، مما ساهم فى زيادة استثمارات الدولة بقطاع التعليم من 60 مليون دولار عام 1981 إلى ما يزيد عن 20 بليون دولار عام 2000، وقد بلغ إجمالى المساعدات الأمريكية المخصصة لتطوير نظام التعليم الأمريكى فى مصر حوالى 657 مليون دولار خلال الفترة المشار إليها.

وفى مجال البيئة تم تخصيص ما يقرب من 230 مليون دولار أمريكى فى نطاق برنامج المساعدات الأمريكية منذ عام 1979 لدعم جهود الحكومة المصرية فى حل مشاكل البيئة، حيث تم تخصيص 6 بليون جنيه فى نطاق الخطة الخمسية الرابعة 1997-2002 لذات الغرض إدراكا من الحكومة المصرية لأهمية الحفاظ على البيئة فى تحسين مستوى المعيشة.

ويعد مشروع تحسين هواء القاهرة من أهم المشروعات البيئية للوكالة الأمريكية بتمويل قدره 60 مليون دولار، وقد ساهم هذا المشروع فى الحد من تأثير عوادم السيارات والمصانع، حيث تم من خلاله إنشاء 36 محطة بالقاهرة الكبرى لمراقبة وقياس درجة تلوث الهواء.

كما قامت الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية بتخصيص 170 مليون دولار لدعم السياسات والبرامج البيئية الأخرى للحكومة المصرية، موزعا على النحو التالى :

60 مليون دولار كمساعدات فنية، و110 مليون دولار فى صورة تحويلات نقدية للحكومة المصرية لدعم الأهداف المتفق عليها فيما بين الجانبين المصرى والأمريكى فى مجال البيئة فى نطاق السياسات والبرامج البيئية للحكومة المصرية.

وساهمت الوكالة الأمريكية فى تنمية المشروعات البيئية فى منطقة البحر الأحمر للحفاظ على ثروة مصر من الأحياء المائية بتلك المنطقة، نظرا لأهميتها فى تنشيط السياحة بالإضافة إلى المساعدات الفنية فى مجال معالجة المخلفات الصلبة Solid Waste بمدينة الإسكندرية.

كما ساهمت الوكالة الأمريكية فى مجال صحة الأم والطفل وتنظيم الأسرة ففى مكافحة الأمراض المتوطنة والأمراض الوبائية، وانخفاض معدل وفيات الأطفال حديثى الولادة بالإضافة إلى تحسين الظروف الصحية للمرأة، مما أدى إلى انخفاض معدل الزيادة السكانية من 2.07٪ فى بداية تطبيق تلك البرامج، إلى 2٪ فى الوقت الحالى، ومن المتوقع أن يصل هذا المعدل إلى 1.7٪ خلال السنوات العشر القادمة.

بالإضافة إلى ما تقدم فقد ساهمت الوكالة الأمريكية من خلال البرامج الموجهة لتحسين الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية للمرأة فى النهوض بالمرأة المصرية من خلال برنامج تعليم الفتيات وبرنامج المشروعات الصغيرة للمرأة، كما تهتم تلك البرامج بتحسين الأحوال المعيشية للمرأة المصرية خاصة بالمناطق الريفية حيث ترى الوكالة الأمريكية أن المرأة الريفية لا يتوافر لديها الحد الأدنى من الاستقرار الاقتصادى.

9- المساعدات العسكرية الأمريكية :

لاشك أن المساعدات الاقتصادية الأمريكية قد ساعدت على الحد من القيود والأزمات التى تواجه الاقتصاد المصرى بسبب نقص العملة الأجنبية وانخفاض معدلات الادخار والاستثمار وارتفاع معدلات الاستهلاك.

أما بالنسبة للمساعدات العسكرية الأمريكية فهى تتكامل مع المساعدات الاقتصادية فى خدمة الاقتصاد المدنى، على اعتبار أن مصر يتعين عليها تدبير النقد

الأجنبى اللازم لمشترياتها من المعدات العسكرية بالخصم على مواردها الذاتية فى حالة توقف المساعدات العسكرية الأمريكية.

إن غياب المساعدات العسكرية يؤدى إلى استقطاع المزيد من الموارد المحلية المخصصة للمشروعات الإنمائية، وتحويلها لدعم القوات المسلحة، مما يشكل المزيد من الضغوط على الاقتصاد المصرى.

10 – تخفيض الديون المستحقة للولايات المتحدة :

اشترط الكونجرس ضرورة سداد مصر لأقساط ديونها لكى تحصل على مساعدات اقتصادية، وفى عام 1985 قرر الكونجرس اعتبار المساعدات العسكرية لمصر منحة لا ترد كما قام بدراسة اقتراح الرئيس الأمريكى فى ذلك الوقت بإعفاء مصر من سداد مبلغ 7 مليار دولار، وهو عبارة عن أصل الديون المستحقة عليها بالإضافة إلى الفوائد وغرامات التأخير على اعتبار أن مصر يتعين عليها سداد 750 مليون دولار لخدمة هذه الديون حتى لا تفقد المعونة الاقتصادية التى تحصل عليها.

وفى عام 1991 نجحت مصر فى إلغاء الديون العسكرية المستحقة عليها للولايات المتحدة وقدرها 6.5 مليار دولار، ومن ثم أصبحت مصر مدينة للولايات المتحدة بحوالى 5.4 مليار دولار كلها ديون مدنية، وقد طالبت مصر نادى باريس بخفض هذه الديون بحوالى 50٪ كما فعلت معظم الدول الأوروبية، ولكن لم يلق هذا المطلب استجابة من الإدارة الأمريكية فى ذلك الوقت، علماً بأن مصر تدفع أعلى سعر للفائدة وهو 12.8٪ يضاف إليها 4٪ غرامة تأخير بالرغم من هبوط سعر الفائدة فى الأسواق المالية.

وفى عام 1992 ناقش الكونجرس الأمريكى قانون ينص على إعفاء تسع دول[1] من نصف ديونها لشرائها الحاصلات الزراعية الأمريكية، بشرط أن تنفق 40٪ من هذه المبالغ المعفاة لأغراض معينة فى بلادها، وهى : حماية البيئة، وتحسين مستوى المعيشة لمحدودى الدخل ووقاية الحيوانات والأشجار من الأمراض[2].

---

(1) الدول التسع هى: البرازيل، شيلى، المكسيك، بيرو، هندوراس، جمهورية الدومينكان، جامايكا، السلفادور، بنما.

(2) د. محمود وهبة، الرأسمالية المصرية الجديدة وبيع الشركات للأجانب، المكتبة الأكاديمية (القاهرة، 1994).

إن الديون المستحقة للولايات المتحدة على الدول سالفة الذكر ترجع فى جانب كبير منها- مثل ديون مصر- إلى التسهيلات الإئتمانية التى قدمتها الولايات المتحدة لهذه الدول بشراء المحاصيل الزراعية الأمريكية، إلا أن تلك الدول لم تستطع سداد تلك الديون مدد تتراوح ما بين ثلاثة وخمسة سنوات، وقد استندت الدول التسع فى المطالبة بتخفيض هذه الديون إلى ما لها من علاقات مميزة مع الولايات المتحدة الأمر الذى يتوافر إلى حد .... العلاقات المصرية الأمريكية وهو ما يجدر أن تستفيد به مصر فى المطالبة بتخفيض الديون المستحقة عليها الولايات المتحدة أسوة بتلك الدول.

ثانيا : تحديات الاقتصاد المصرى فى إطار المشاركة الاقتصادية مع الاقتصاد الأمريكى

سنحاول فى هذا التحليل الكشف عن أهم التحديات التى تواجه مصر فى مجال المشاركة الاقتصادية مع الولايات المتحدة، وهى على النحو التالى : دور مصر الإقليمى، والتركيب السلعى لتجارة مصر مع الولايات المتحدة، والرؤية السلبية للأوضاع الاقتصادية فى مصر ومشروع السوق الشرق أوسطية، والتداعيات الاقتصادية لأحداث الحادى عشر من سبتمبر بالولايات المتحدة عام 2001، والتداعيات الاقتصادية للعلاقات الأمريكية الإسرائيلية.

بالإضافة إلى إلغاء اتفاقية الألياف المتعددة فى إطار منظمة التجارة العالمية وتخفيض الدعم الزراعى للصادرات الأمريكية، والاتحادات المهنية بالولايات المتحدة والانتقادات الموجهة لبرنامج المعونة الاقتصادية، ومعوقات السحب الفعلى من أرصدتها واتجاهات التخفيض الواردة عليها، بالإضافة إلى الخلط بين العوامل الاقتصادية والسياسية الأمنية وأخيرا الرؤية الأمريكية بشأن أهم معوقات المشاركة الاقتصادية بين الدولتين.

1- دور مصر الإقليمى :

أوضح الرئيس مبارك " أن دور مصر العربى هو الإسهام بفعالية فى حماية الأمن القومى للأمة العربية، والحفاظ على مصالحها الاستراتيجية الحيوية وزيادة التعاون والترابط بين شعوبها "[1].

---

(1) خطاب الرئيس مبارك أمام مجلس الشعب والشورى فى أكتوبر 1987، الأهرام الاقتصادى (ملحق) أكتوبر 1987.

وترى الإدارة الأمريكية ان دور مصر الإقليمى يتحدد فى ضرورة دفع عملية السلام والتسوية السلمية فى الشرق الأوسط، وتحقيق الاستقرار السياسى والأمنى، وإقامة بنية اقتصادية للسلام فى إطار مشروع السوق الشرق أوسطية، الذى إن كان قد توارى مع نهاية القرن العشرين، إلا أنه ما زال كامنا فى أذهان صانعى القرار بالولايات المتحدة وهو ما يتضمن عدم الترحيب الأمريكى بأى أنماط أخرى لدور مصر الإقليمى، مثل دورها فى الدفاع عن الأمن القومى العربى.

لذلك فإن الولايات المتحدة ترى أن مصر لم تحقق جانبا كبيرا من الآمال التى كانت معقودة عليها، وفى هذا الشأن يقول "هيرمان ايلتس" السفير الأسبق للولايات المتحدة فى مصر : " لم تتحقق الآمال التى علقتها الولايات المتحدة على قيام علاقات مصرية إسرائيلية وثيقة فى المجالات السياسية والاستراتيجية والاقتصادية كنتيجة لمعاهدة السلام، وكانت تلك الآمال أوهاما منذ البداية، فمصر تقوم بالحد الأدنى من الاحتفاظ بالعلاقات مع إسرائيل وتطبيعها، من ثم فإن واشنطن ليست واثقة من أنه يمكن الاعتماد على مصر فى حالة قيام أزمة جديدة فى الشرق الأوسط تكون إسرائيل احد أطرافها".

فبينما اهتمت واشنطن بدفع مشروعات التعاون الاقتصادى مع اسرائيل من دون ربطه بالتقدم فى المسارات السلمية، فإن الرؤية المصرية تركزت حول ضرورة تحقيق تسوية سلمية أولا كمقدمة لبناء التعاون الاقتصادى الإقليمى المقترح.

لذلك ترى الإدارة الأمريكية أنه لا يمكن تصنيف مصر كدولة تابعة للولايات المتحدة وإنما يمكن اعتبارها "شريكا متميزا " ولا يمكن أن تكون "حليفا كاملا " بسبب طموحاتها الإقليمية الواسعة.

2- التركيب السلعى لتجارة مصر مع الولايات المتحدة :

أوضح التقرير المشترك الصادر عن كل من : هيئة المعونة الأمريكية فى مصر ووزارة الزراعة المصرية، ووزارة الزراعة الأمريكية، والمعروف بتقرير "يورك"، أن هدف مصر ينبغى ألا يكون بالضرورة تحقيق الاكتفاء الذاتى فى مجال إنتاج الغذاء،ن فالأمن الغذائى كهدف ينبغى التخلى عنه لصالح المنتجات التى تتمتع مصر بميزة

نسبية فى إنتاجها وتصديرها، مثل القطن والمحاصيل البستانية مرتفعة القيمة، من أجل استخدام العائد المتولد عنها فى استيراد السلع الغذائية الأساسية.

وتؤدى اتجاهات الإدارة الأمريكية بشأن الزراعة فى مصر على النحو السابق إلى استمرار اعتماد مصر فى إشباع حاجاتها الأساسية من المواد الغذائية على الولايات المتحدة الأمريكية، وإلى استمرار تحمل مصر لأعباء تلك الواردات وما قد يترتب عليها من ديون وهذا يعنى استمرار مصر سوقا رئيسية لتصريف الصادرات الغذائية الأمريكية.

إن استمرار اعتماد مصر على الولايات المتحدة فى إنتاج الغذاء يساهم إلى حد كبير فى تعزيز قدرة الولايات المتحدة على وضع وتعديل مسارات المشاركة الاقتصادية بين الدولتين، ربما من دون الحاجة إلى ممارسة ضغط صريح من جانب الولايات المتحدة.

ومن ناحية أخرى تشير البيانات المتاحة إلى أن النفط يمثل أهم السلع التى تصدرها مصر إلى الولايات المتحدة، ويتسم النفط بصفة خاصة كسلعة أولية، بتقلب أسعاره بدرجة كبيرة، الأمر الذى لا يجعل الدولة قادرة على الاعتماد على عوائده بصفة منتظمة بالإضافة إلى أن إنخفاض أسعاره فى معظم الفترات يساهم فى زيادة العجز فى الميزان التجارى المصرى مع الولايات المتحدة.

إن مصر تعتمد إلى حد كبير فى صادراتها بصفة عامة، وإلى الولايات المتحدة بصفة خاصة على النفط، فى الوقت الذى لا تمثل فيه صادرات النفط المصرية بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية أهمية تعادل أهمية الصادرات الأمريكية الغذائية للسوق المصرية وهذا يعنى أن اعتماد الولايات المتحدة على مصر كمورد هو اعتماد ضعيف، وذلك لأن مصر لا تلبى إلا قدرا ضئيلا جدا من احتياجات الولايات المتحدة، لا تملك من خلاله أى قدرة على التأثير فى صناعة القرار الأمريكى.

ويؤدى استمرار التركيب السلعى للتجارة بين الدولتين على هذا النحو إلى استمرار التركيز من جانب مصر على تصدير المواد الأولية، وهو الاتجاه الذى تدعمه الولايات المتحدة من خلال برنامج المساعدات، بالإضافة إلى أن معظم الاستثمارات الأمريكية فى مصر موجهة لقطاع البترول.

3- الرؤية السلبية للأوضاع الاقتصادية فى مصر :

إن القطاع العام فى مصر ما زال يسيطر على رقعة واسعة من النشاط الاقتصادى فهو مسئول عن 70٪ من مجموع الاستثمارات، وما يقرب من 80٪ من الصادرات والواردات، ونحو 90٪ من قطاع البنوك وشركات التأمين، ونحو 55٪ من القيمة المضافة فى القطاع الصناعى.

كما أن هذا القطاع ما زال مسئولا عن تشغيل جانب كبير من العاملين فى الأنشطة الاقتصادية المختلفة، رغم ما شهده القطاع الخاص من نمو كبير فى بعض المجالات خلال الخمس عشرة سنة الماضية[1].

وترى الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية USAID أن العديد من الأصول الإنتاجية فى مصر ما زالت مملوكة للدولة خاصة فى قطاعات : الكهرباء والطاقة والاتصالات، والمياه والصرف الصحى، والبنوك وشركات التأمين، الأمر الذى يتطلب اتخاذ الخطوات اللازمة للتخفيف من سيطرة الدولة على العملية الإنتاجية بتلك القطاعات حتى يشعر القطاع الخاص المحلى والأجنبى باستقلاليته وقدرته على العمل فى ظل مناخ الحرية الاقتصادية بغرض رفع مستوى الكفاءة الإنتاجية داخل الاقتصاد القومى.

وهذا يعنى أن مستقبل المشاركة الاقتصادية الدولية لمصر خاصة مع الولايات المتحدة الأمريكية، يتوقف على قدراتها فى مجال تحديث القطاع العام، بما يتوافق مع متغيرات النظام الاقتصادى العلمى، وفى ضوء احتياجات التنمية المحلية، وهذا يتطلب تطبيق الخصخصة، بالقدر الذى يحقق الدور الإشرافى للدولة فى تنظيم عمليات الإنتاج السلعى، بالإضافة إلى قيامها ببعض الخدمات الأساسية.

إلا أن تنفيذ الخصخصة يجب أن يتمشى مع قدرة سوق المال فى مصر على استيعاب الوحدات التى يتم تحويلها إلى القطاع الخاص، وعلى تعويض العمالة الفائضة التى يتم الاستغناء عنها، أو إعادة تدريبها أو تعيينها فى مجالات أخرى، بالإضافة إلى

(1) د. سعيد النجار، تجديد النظام الاقتصادى والسياسى فى مصر، الطبعة الأولى، دار الشروق، (القاهرة- 1997)، الجزء الأول.

مدى توافر القدرات التنظيمية بالقطاع الخاص، القادرة على تحمل المسئولية الوطنية بالاشتراك مع المؤسسات الحكومية والأهلية.

وتعد فكرة إقامة منطقة للتجارة الحرة بين مصر والولايات المتحدة الأمريكية من الأفكار المثيرة للدهشة بالنسبة للعديد من الأمريكيين، فبالرغم من أنهم يدركون الأهمية الإستراتيجية لمصر كشريك نحو تحقيق السلام والأمن في منطقة الشرق الأوسط، فإنهم يميلون نحو اعتبار مصر كدولة متلقية للمعونة أكثر من اعتبارها كفرصة لتنشيط التجارة الخارجية للولايات المتحدة.

كما يرى بعض الخبراء الأمريكيين أن ارتفاع معدل النمو الاقتصادى فى مصر خلال التسعينات يعزى فى جانب كبير منه إلى الضوابط والإجراءات الحمائية التى ما زالت تتخذها الحكومة المصرية، ومن ثم لم يكن من السهل للعديد من الشركات الأمريكية أن تبيع منتجاتها أو تشارك باستثماراتها فى السوق المصرية، حيث أنه بصفة عامة فى ظل تلك الأوضاع لا يتمكن كل من القطاع الخاص المحلى والأجنبى من المساهمة الفعالة فى تعظيم الناتج المحلى.

وعلى مر السنوات قامت العديد من التقارير الصادرة عن الحكومة الأمريكية بتوضيح بعض الضوابط والإجراءات التى تتخذها الحكومة المصرية وتؤدى إلى تقليل فرص المشاركة الاقتصادية بين الدولتين مثل : تصاريح الاستيراد، والمغالاة فى فرض الرسوم الجمركية وارتفاع تكلفة الإجراءات الجمركية وضوابط الجودة، بالإضافة إلى العديد من الممارسات الجانبية التى تنطوى فى بعض الأحيان على مظاهر الفساد.

وتجدر الإشارة إلى أن كبار المستثمرين العالميين يقومون بتوجيه الجانب الأكبر من استثماراتهم إلى حيث تتواجد الحكومات التى تقوم بتطبيق استراتيجيات للتنمية الاقتصادية تقوم على الاعتماد الفعلى المتبادل مع العالم الخارجى، مع استعدادها لتقبل التحديات الناشئة عن تطبيق تلك الاستراتيجيات، مثل حكومات دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية وشرق أوروبا.

4- مشروع السوق الشرق أوسطية :

من المعروف أن السوق الشرق أوسطية هى صياغة متعددة المجالات، لها أبعاد اقتصادية وسياسية وأمنية، وضعها "شيمون بيريز" وزير خارجية إسرائيل، كمحاولة لتكوين شرق أوسط جديد تتزعمه إسرائيل بدعم وتأييد من الولايات المتحدة.

إن الولايات المتحدة تعمل على دمج إسرائيل في المحيط العربي الواسع من خلال علاقات اقتصادية لها مع جاراتها، في إطار سوق شرق أوسطية تضمن لإسرائيل السيطرة على الموارد الاقتصادية بالمنطقة، ولعب دور رئيسي فيها يحقق المصالح الأمريكية، من خلال التعاون بين رأس المال العربي، والتقدم العلمي والتقني والاقتصادي الإسرائيلي والعمالة العربية، على اعتبار أن التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة من شأنها أن ترفع مستوى معيشة الشعوب، وتخفف من حدة العداء بين العرب وإسرائيل.

وفي هذا الإطار قامت الولايات المتحدة بإعادة تعريف منطقة الشرق الأوسط لتشمل تركيا والدول الإسلامية في آسيا الصغرى، كمحاولة لتذويب التضامن العربي في نظام شرق أوسطي جديد يضم دولا عربية وغير عربية.

وتجدر الإشارة إلى أن مشروع السوق الشرق أوسطية يتضمن إنشاء مجموعة من شبكات البنية التحتية، التي تجعل من إسرائيل المركز المتحكم بمجمل النشاط الاقتصادي في منطقة الشرق الأوسط، وهو بالطبع أمر مرفوض كليا من جانب الدول العربية وغيرها من الدول.

ويرى الباحث أنه بالرغم من تراجع هذا المشروع من الناحية العملية، إلا أن فكرته ما زالت قائمة، مما يعد من أهم التحديات التي تواجه مصر في مشاركتها الاقتصادية مع الولايات المتحدة.

5- التداعيات الاقتصادية والاجتماعية لأحداث الحادي عشر من سبتمبر عام 2001:

تسببت أحداث الحادي عشر من سبتمبر عام 2001 بالولايات المتحدة، في ظهور بعض التحديات على مستوى الاقتصاد المصري، ففي بورصة الأوراق المالية حدث تراجع في المؤشرات الكلية للسوق، وتغلب إتجاه البيع على تعاملات الأجانب، وتراجع مؤشر أسعار الأسهم المصرية بأكثر من 12٪ خلال ثلاثة أسابيع.

وقد قلل من تأثير تلك الأحداث على الاقتصاد المصري، عدم وجود شركات امريكية مقيدة في البورصة المصرية، وكذلك عدم وجود شركات مصرية مقيدة في البورصة الأمريكية، بالإضافة إلى طبيعة الاستثمارات المصرية في الخارج وخاصة

استثمارات احتياطى النقد الأجنبى للبنك المركزى، حيث أن هذه الاستثمارات موظفة فى أوراق درجة أولى، مثل سندات الخزانة الأمريكية المضمونة من الحكومة، بالإضافة إلى الإعلان الحكومى القاطع بعدم التفكير حاليا فى إصدار شريحة أخرى من سندات مصر الدولارية سواء فى السوق الأمريكية أو فى الأسواق الأخرى.

ومن الجدير بالذكر أن التراجع الذى شهدته البورصة المصرية بسبب هذه الأحداث كان مصحوبا بحجم تعاملات أكبر مقارنة بما كان عليه أثناء موجة الهبوط فى البورصة أثناء يوليو 2001، وهو ما يؤكد وجود سيولة فى السوق، وزيادة احتمالات الصعود مرة أخرى بعد زوال الحالة النفسية المصاحبة للأزمة.

ولقد أثرت أحداث الحادى عشر من سبتمبر على قطاع التجارة الخارجية فى مصر بسبب قيام بعض الشركات الغربية التى تروج للمنتجات المصرية برفض استلام العينات من المصدرين المصريين، وكذلك رفض بعض شركات الاتصالات الغربية التعامل مع الشركات العربية العاملة فى مجال التصدير والاستيراد فى إطار حملة ضد الشركات والمنتجات العربية والإسلامية.

ولاشك أن لتلك الأوضاع تأثيرها على التبادل التجارى بين مصر والولايات المتحدة وربما يمتد الأثر على التجارة الخارجية المصرية لبعض الوقت، بسبب تأثر التعاقدات المستقبلية، وبسبب حالة الركود فى الأسواق الأمريكية، وتصاعد الحملات الداعية إلى مقاطعة السلع العربية والإسلامية فى هذه الأسواق.

أما بالنسبة للجهاز المصرفى، فإن استثمارات البنوك المصرية بالخارج لم تتأثر بسبب طبيعتها، وبسبب كونها مركزة فى استثمارات درجة أولى مضمونة من الحكومات، كما أنه من الملاحظ أن البنوك المصرية لم تتأثر بالقرار الأمريكى الخاص بتجميد الأرصدة المشتبه فى تعاونها مع الإرهاب.

وبالنسبة لقطاع التأمين فقد واجه بعض التحديات فى نطاق محدود نسبيا، حيث أن قطاع التأمين المصرى يعتبر مستوردا لخدمات إعادة التأمين وليس مصدرا لها، لذلك فإن ما يواجهه هذا القطاع من تحديات بسبب تلك الأحداث لا يتمثل فى زيادة التعويضات، وإنما يتمثل فى ارتفاع تكاليف عمليات إعادة التامين فى المستقبل.

أما بالنسبة لقطاع السياحة فإن مصر تستقبل فى الأوضاع العادية أكثر من 200 ألف سائح أمريكى سنويا، لذلك فإن هذا القطاع يعد من أكثر القطاعات الاقتصادية تأثرا بأحداث الحادى عشر من سبتمبر، فقد انخفضت حركة السياحة الوافدة إلى مصر بنسبة اولية 18٪ بعد الحادث بسبب إلغاء الحجوزات، وهو الأمر الذى أثر على حركة الطيران وعلى عمل شركات السياحة والفنادق فى مصر.

كما ساهمت أحداث الحادى عشر من سبتمبر وقبلها عمليات العنف داخل أوروبا وخارجها، التى تنسب لبعض التنظيمات التى ترتدى عباءة الدين الإسلامى الحنيف للتضليل فى الظن بأن الإسلام لكونه قد فتح العديد من البلاد فى القرون السابقة، أنه دين يقوم على العنف والإكراه.

ويرجع ذلك إلى التصورات غير الموضوعية لدى بعض وسائل الإعلام الغربية الواقعة تحت تأثير هؤلاء المضللين، أو التى تشوه عن قصد صورة العرب والمسلمين لخدمة مصالح بعض الكارهين للعالمين العربى والإسلامى، عن طريق الخلط بين المسلم والعربى والإرهابى.

وتجدر الإشارة إلى أن الدعاية الصهيونية بالولايات المتحدة تعمل على تأكيد تلك التصورات غير الموضوعية، خاصة ما يتعلق بالنزعة العدوانية المزعومة للعرب الذين يريدون القضاء على دولة إسرائيل المسالمة، ولا تزال تلك التصورات قائمة فى ضمير الفرد الأمريكى، مما قد يؤدى إلى حدوث بعض التراجع بشأن فعاليات المشاركة الاقتصادية بين الدولتين.

وإذا كانت بعض وسائل الإعلام الغربية مغرضة أو مخطئة فى تشويه صورة المجتمعات العربية والإسلامية فإن ذلك لا ينفى مسئولية تلك المجتمعات عن وجود واستمرار تلك الأوضاع، التى لا تخلو من بعض الحقائق حول نقاط الضعف التى تعانى منها تلك الشعوب.

6- التداعيات الاقتصادية والاجتماعية للعلاقات الأمريكية الخاصة مع إسرائيل :

توجد قناعات راسخة فى العقل السياسى الأمريكى ان " وجود إسرائيل القوية هو مصلحة أمريكية فى الشرق الأوسط، وأن ما هو جيد لإسرائيل جيد للولايات المتحدة "، وقد عبر وزير الخارجية الأمريكية الأسبق "هنرى كسنجر" عن هذه

القناعة بالقول : " ما هو جيد للولايات المتحدة الأمريكية فى الشرق الأوسط جيد لإسرائيل، ومصالح إسرائيل والولايات المتحدة تتناسب مع بعضها".

وتتجلى العلاقات الحميمة بين الولايات المتحدة وإسرائيل من خلال مواقف الإدارة الأمريكية من الصراع العربى الإسرائيلى خلال مراحل تطوره المختلفة، ومن المعروف أن تلك المواقف ترجع إلى نفوذ اليهود داخل المجتمع الأمريكى، وحرصهم على إنشاء المزيد من لجان العمل السياسية، فى مقابل ضعف الأمريكيين العرب من الناحية السياسية، مما أدى إلى تفاقم الخلل القائم بين القدرات العربية والإسرائيلية فى التأثير على صانع القرار الأمريكى.

وتكفى الإشارة إلى أن اللوبى الصهيونى أنشأ أكثر من 70 لجنة عمل سياسية تعمل كل منها بشكل شبه مستقل، فضلا عن أن أعضاء الكونجرس من اليهود بلغوا 43 عضوا منهم 10 فى مجلس الشيوخ، و33 فى مجلس النواب، الأمر الذى يعنى بالضرورة المشاركة المباشرة فى عملية صنع القرار السياسى، ولا سيما المتعلق بمنطقة الشرق الأوسط.

كما تجدر الإشارة إلى ما يتمتع به اللوبى الصهيونى من فرص التأثير فى صنع القرار الأمريكى، من خلال الاتصال الدائم بالمسئولين الأمريكيين والضغط عليهم بأساليب مختلفة، بالإضافة إلى قيام هذا اللوبى بتمويل الحملات الانتخابية لكافة المناصب الفيدرالية فضلا عن قدرة اليهود على دعم مواقعهم داخل المجتمع الأمريكى، من خلال الروابط الوثيقة التى تربطهم بغيرهم من الأمريكيين.

إن إسرائيل تعتبر نفسها قاعدة متقدمة للعالم الحر الموالى للغرب فى منطقة الشرق الأوسط، وبالتالى أصبح الدفاع عن وجودها ودعمها وضمان أمنها بكفالة تفوقها الحربى على كل الدول العربية مجتمعة ركنا من أركان السياسة الخارجية لكافة الإدارات الأمريكية التى تضع أمن إسرائيل كما يصوره قادتها على قمة أهدافها، أما الكونجرس الأمريكى فقد ظل دائما يساند مواقف إسرائيل، أيا كانت هذه المواقف، حتى تطورت العلاقات الأمريكية الإسرائيلية إلى نوع من التحالف الإستراتيجى، وكانت محصلة هذه العلاقات الخاصة أن أصبحت الولايات المتحدة لا تقتصر على كفالة أمن إسرائيل بل تساند مطامعها التوسعية فى الأراضى العربية[1].

---

(1) عبد الله صالح، مستقبل السياسة الأمريكية فى منطقة الشرق الأوسط، السياسة الدولية، (القاهرة 1997)، العدد 127، ص ص 126-127

وكانت الولايات المتحدة قد عقدت إتفاقية مع إسرائيل لإحياء شركة للتطوير والبحث العلمي رأسمالها 1.5 مليار دولار، بالإضافة إلى إقامة سوق مشتركة حرة لتشجيع الصادرات الإسرائيلية بحوالى 6 مليار دولار، ولربط الاقتصاد الإسرائيلى بالاقتصاد الأمريكى وبسوق المال فيها، وإلغاء الرسوم الجمركية وإقامة مشروعات مشتركة، ونقل التكنولوجيا والمعلومات العصرية والصناعات العسكرية لخدمة المصالح المشتركة بالإضافة إلى التعاون المشترك بين الدولتين فى مجال الأبحاث النووية، مما أدى إلى جعل إسرائيل دولة مركزية بآفاق الاهتمامات الأمريكية الإستراتيجية.

مما تقدم يتضح أن العلاقات الأمريكية الإسرائيلية تعدد من مكونات البنية الاجتماعية والثقافية للشعب الأمريكى، وبالتالى فإنه يتعين على العرب تصحيح مسارات تلك العلاقات بتعاون مشترك خاصة فى مجال الإعلام، بالرغم من صعوبة التأثير فى مكونات البنية الاجتماعية والثقافية للمجتمعات، التى يمكن تصحيحها إلى حد ما على المدى الطويل نظرا لارتباطها الوثيق بعوامل التنشئة الاجتماعية للفرد، مما يشكل أحد أهم التحديات التى تواجه مصر فى مشاركتها الاقتصادية مع الولايات المتحدة، على الأقل خلال العقد الأول من القرن الحادى والعشرين.

ومما يؤكد أهمية هذا التحدى وعمق تداعياته الاقتصادية والاجتماعية، أنه مع تصاعد الاعتداءات الإسرائيلية على الشعب الفلسطينى بسبب التبنى الأمريكى للمواقف الإسرائيلية ترتفع بعض الأصوات فى مصر مطالبة بمقاطعة المنتجات الأمريكية والإسرائيلية فى السوق المصرية.

ويرى الباحث أن مقاطعة تلك المنتجات وإن كانت تخدم القضية الفسلطينية، فهى تؤدى إلى تقليص الاستثمارات الأمريكية فى مصر، خاصة تلك التى تعتمد على السوق المصرية فى تصريف الإنتاج.

إن مقاطعة المنتجات الأمريكية فى مصر وإن كانت تظهر موقف الشعب المصرى من السياسات الأمريكية تجاه القضايا العربية، فهى لا تشكل تحديا اقتصاديا للولايات المتحدة يرقى إلى التأثير فى صناعة القرار الأمريكى، بسبب إنخفاض الأهمية النسبية للسوق المصرية لدى رجال الأعمال الأمريكيين.

بل إن التحدى الفعال الناتج عن تلك المقاطعة عند إحكامها سوف يواجه مصر فى مشاركتها الاقتصادية مع الولايات المتحدة، بسبب ارتفاع درجة اعتماد مصر على الولايات المتحدة كشريك استثمارى، خاصة وأن جانب كبير من المنتجات الأمريكية فى مصر يتم تصنيعها داخل السوق المصرية باستثمارات مشتركة.

7- إلغاء إتفاقية الألياف المتعددة فى إطار منظمة التجارة العالمية :

تخضع واردات الولايات المتحدة من المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية لاتفاقية الألياف المتعددة Multifiber التى من المخطط انتهاء العمل بها بحلول عام 2005.

فقد أسفرت اتفاقية المنسوجات فى إطار منظمة التجارة العالمية عن نتائج محددة تتلخص فى الإلغاء التدريجى على مر عشر سنوات لأحكام اتفاقية الألياف المتعددة التى كانت تحدد الحصص الكمية لصادرات المنسوجات.

وهذا يؤدى إلى احتدام المنافسة بين مصر التى تدخل ضمن صغار المصدرين فى مجال المنسوجات، ودول نامية أخرى كالهند وباكستان وإندونيسيا، التى يفوق إنتاج وحجم صادرات أى منها نصيب مصر من التجارة فى هذا المجال، وهى المنافسة التى قد تظهر بوضوح فى المدى القريب التالى مباشرة لاستكمال تنفيذ أحكام اتفاقية المنسوجات، أى بحلول عام 2005 خاصة فى أسواق الولايات المتحدة.

8- تخفيض الدعم الزراعى للصادرات الأمريكية :

نظرا لكون مصر دولة مستوردة صافية للغذاء، فمن المتوقع أن تؤدى التزامات الدول المصدرة بخفض الدعم الزراعى فى إطار منظمة التجارة العالمية، إلى ارتفاع أسعار الواردات المصرية من السلع الزراعية خاصة القمح، ويذكر أن مصر تحصل من الولايات المتحدة على حوالى 2 مليون طن قمح بأسعار مدعمة فى إطار البرنامج الأمريكى لدعم الصادرات الزراعية.

ويقدر متوسط الدعم الأمريكى بحوالى 30 دولار لكل طن من القمح، وقد التزمت الولايات المتحدة بخفض الدعم المقدم للقمح بنسبة 61٪ وهى أعلى نسبة خفض للدعم المقدم للقمح فى العالم.

ويلاحظ أن هذا الخفض يتم بصورة تدريجية فى غضون فترة ست سنوات بنسبة مئوية 10٪، أى أن معدل الزيادة فى الأسعار يقدر بحوالى 3 دولار لكل طن قمح بواقع 6 ملايين دولار سنويا للقمح الذى تحصل عليه مصر من الولايات المتحدة، بحيث يصل إجمالى الأعباء الإضافية عن فترة السنوات الست إلى حوالى 36 مليون دولار.

وبالرغم من وجود التزام مبدئى من جانب الدول المصدرة للغذاء بتقديم التعويضات المناسبة للدول المستوردة بسبب خفض الدعم، إلا أنه من المتوقع أن تؤدى الزيادات المرتقبة فى أسعار الغذاء إلى تحميل الموازنة العامة للدولة بأعباء جديدة، نظرا لإلتزام الحكومة المصرية فى إطار برنامج الإصلاح الاقتصادى بالمحافظة على استقرار سعر الخبز العادى.

9- الاتحادات المهنية بالولايات المتحدة :

تطالب الحكومة المصرية بزيادة الواردات الأمريكية من مصر، إلا أن مجريات العلاقات التجارية بين مصر والولايات المتحدة الأمريكية تشير إلى أن السوق الأمريكية لا ترحب بزيادة تلك الواردات، رغم أن الحكومة الأمريكية أعلنت تأييدها لوجهة النظر المصرية نحو التوجه لتنمية الصادرات.

على سبيل المثال نجد أن اتحاد العاملين بصناعة النسيج فى الولايات المتحدة يرفض زيادة الصادرات المصرية من المنسوجات عن الحد المقرر، كما تجدر الإشارة فى هذا الصدد إلى ما سجلته مناقشات لجنة العلاقات الخارجية بالكونجرس الأمريكى من معارضة منتجى الألياف والمنسوجات الأمريكيين لقيام الجانب الأمريكى بتمويل مشروع تجديد وإحلال مصانع غزل ونسيج المحلة الكبرى.

من ثم فقد أكدت الوكالة الأمريكية USAID التزامها بعدم تمويل مشروعات مصرية فى المستقبل دون تحليل انعكاساتها على الاقتصاد الأمريكى.

10- الانتقادات الموجهة لبرنامج المعونة الاقتصادية.

لا يمكن تحميل أى من الجانبين المصرى أو الأمريكى بمفرده مسئولية تحقق الاستفادة الكاملة للاقتصاد المصرى من تلك المساعدات، فالمسئولية فى هذا الشأن

مشتركة بين الجانبين، وتتوقف بالدرجة الأولى على حجم وطبيعة الشروط التى تضعها الولايات المتحدة كجهة مانحة.

وعلى الرغم من أية انتقادات قد توجه إلى برامج المعونة الأمريكية لمصر فإنها ساعدت على عبور الأزمة الاقتصادية وتجديد البنية الأساسية، ويقال أنه لولا المساعدات الأمريكية لمصر ما كان يمكن تحديث القوات المسلحة المصرية.

فقد حصلت مصر على معونة اقتصادية قدرها 21 مليار دولار ومعونة عسكرية قدرها 25 مليار دولار، أى ما مجموعه 46 مليار دولار خلال 21 عاما (من عام 1975 إلى عام 1996) أى أكبر مما تحصل عليه أى دولة فى العالم من الولايات المتحدة ما عدا إسرائيل.

إلا أن الاستفادة الحقيقية من المساعدات الأمريكية على مستوى الاقتصاد المصرى لا تتناسب مع حجمها وبرامجها ومشروعاتها المختلفة، التى شملت العديد من القطاعات والمؤسسات على المستوى القومى.

حقا إن المساعدات الأمريكية قدمت العديد من المساهمات الفعالة للاقتصاد المصرى بشكل مرحلى للتخفيف من حدة الاختناقات والمشاكل الحادة التى تواجه التنمية الاقتصادية فى مصر، إلا أن تلك المساعدات تتم فى إطار محدد من السياسات والشروط والمعايير وضعتها الإدارة الأمريكية، ولم تتفتح بالمساهمات الجوهرية التى تعكس الرؤية الكاملة للحكومة المصرية.

إن المعونة الأمريكية توضع وفقا لجدول تضعه مؤسسات أمريكية تشرف عليه وتراقبه، وهو ما يعنى أن الدولة المتلقية للمعونة ليست حرة فى توجيهها الوجهة التى تريدها خاصة عندما تكون المعونة عينية وليست مالية.

بالإضافة إلى ما تقدم تواجه برامج المعونة الاقتصادية الأمريكية لمصر العديد من الانتقادات من أهمها :

1- الاعتماد على تلك البرامج كحلول جذرية لمشاكل التنمية الاقتصادية، بالرغم من أنها فى حقيقتها لا تعدو مجرد وسيلة مرحلية لتغطية بعض الاحتياجات العاجلة والملحة.

ب- عدم اهتمام الإدارة الأمريكية بدعم التركيب المحصولى للزراعة المصرية بما يؤدى إلى الاكتفاء الذاتى لمصر فى مجال الغذاء، وقد إتضح هذا الاتجاه من خلال الترويج لزراعة محاصيل التصدير، واستخدام العائد الناتج عنها فى استيراد السلع الغذائية ورفض تمويل التوسع الزراعى الأفقى والتركيز على التوسع الراسى.

ج- بالرغم من أهمية المعونة الغذائية من الحبوب التى تعتبر كحل مؤقت لمشكلة الفجوة الغذائية إلا أنها قد تؤجل طرح قضية التوسع فى الإنتاج المحلى للحبوب، نظرا لسهولة الحصول عليها بكميات كبيرة وبشروط مناسبة، مما يؤدى إلى ربط الأمن الغذائى المصرى بالمعونة الأمريكية، مع ما يسببه ذلك من مخاطر محتملة.

د- عدم الاهتمام الكافى من جانب الإدارة الأمريكية بإضافة طاقات إنتاجية جديدة والتركيز على تمويل بعض المؤسسات القائمة فى حدود طاقتها الإنتاجية المتاحة.

هـ- عدم كفاية الدعم المقدم لدعم علاقات التشابك بين قطاعى الزراعة والصناعة، ويتضح هذا الاتجاه من خلال تركيز الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية USAID على تنمية القطاع الزراعى فى مصر من خلال التوسع فى إنتاج محاصيل التصدير التى لا تشكل مدخلات للقطاع الصناعى، مثل : الأرز، والموالح، والبصل، مع التوصية بضرورة التحول من زراعة وإنتاج القطن طويل التيلة- الذى يعد من أهم مدخلات صناعة الغزل والنسيج فى مصر إلى زراعة القطن قصير التيلة، نظرا لزيادة احتمالات التسويق الدولى له بالإضافة إلى الترويج للمزارع التجارية للدواجن ذات المدخلات المستوردة.

و- التركيز على تمويل القطاعات الخدمية والأنشطة الاجتماعية على حساب قطاعات الإنتاج السلعى، بالإضافة إلى أن جانبا كبيرا من المعونة الأمريكية لمصر فى جانبها الاقتصادى ينهب لشراء القمح وواردات غذائية أخرى، أى أنها ذات طابع استهلاكى.

ز- ارتفاع درجة اعتماد بعض المشروعات المولة على التكنولوجيا الأمريكية ذات التكلفة المرتفعة، رغم توافر البدائل المحلية لبعض مكونات المشروع، وقد ساعد على ذلك نظام تسليم المفتاح المرتبط بالمشروعات الكبرى ومنها على سبيل المثال محطات الكهرباء.

ح- اتخاذ القرارات بمنظور مالى بالدرجة الأولى، دون إعطاء العواقب الاجتماعية والبيئية القدر الكافى من الاهتمام، ويتضح ذلك بمراجعة موقف الوكالة الأمريكية من مشروع الصرف الصحى بمدينة الإسكندرية.

ط- ورود بعض المنتجات محظورة الاستخدام داخل الولايات المتحدة مثل بعض وسائل تنظيم الأسرة، أو بعض المنتجات المتقادمة فنيا مثل مركبات النقل العام.

ى- إن المساعدات الأمريكية لا تأخذ فى اعتبارها قضية تخفيض عجز ميزان المدفوعات والذى يمكن أن يتحقق من خلال التركيز على المشروعات التى توجه نحو التصدير أو تلك التى تساعد إلى حد كبير فى عملية إحلال الواردات، بل على العكس من ذلك فإن بعض المشروعات التى تتبناها الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، من شأنها الضغط على ميزان المدفوعات، مثال ذلك تلك المشروعات التى تولد حاجات جديدة فى القرى، التى يمكن أن تؤدى إلى ميل متزايد نحو الاستيراد.

ك- إذا بحثنا عن السبب فى عدم توازن الميزان التجارى لمصر مع الولايات المتحدة فالإجابة تكمن بدرجة ما فى برنامج المعونة الاقتصادية، حيث أن هذا البرنامج يمثل حوالى ثلث الصادرات الأمريكية لمصر، ومن شروطه أن يتم الشراء من مصادر امريكية بالشروط والمواصفات والأسعار ووسائل النقل التى تحددها هذه المصادر والنتيجة العملية أنه يمكن النظر لبرنامج المعونة كأنه برنامج من الحكومة الأمريكية لدعم المصدرين الأمريكيين ومساعدتهم على دخول السوق المصرية.

11- معوقات السحب الفعلى من أرصدة المعونة الاقتصادية :

تعد الفجوة المالية للمبالغ غير المستخدمة من برنامج المساعدات الأمريكية لمصر من أهم المؤشرات المستخدمة فى تقويم البرنامج، إلا أنه يوجد اختلاف حول مفهوم تلك الفجوة فيما بين الجانبين المصرى والأمريكى، فبينما يرى الجانب المصرى أن تلك الفجوة تمثل الفرق بين إجمالى حجم المساعدات وإجمالى قيمة العقود المبرمة فى نطاقها، يرى الجانب الأمريكى أن تلك الفجوة تمثل الفرق بين إجمالى حجم المساعدات وإجمالى المبالغ المسددة بالفعل فى نطاقها للموردين الأمريكيين، وبالطبع فقد ترتب على اختلاف مفهوم تلك الفجوة على النحو المشار إليه، اختلاف تقديرات الجانبين المصرى والأمريكى لحجم تلك الفجوة.

وبالرغم من اختلاف تقديرات تلك الفجوة المالية، فقد تم الاتفاق بين الحكومتين المصرية الأمريكية على بعض الإجراءات الفنية في طريقة التمويل لتغطية تلك الفجوة تتمثل في إتباع مبدأ التمويل التدريجي المتزايد في ضوء الموقف التنفيذي للمشروعات لتفادي تراكم الأرصدة المتاحة دون استخدام، بالإضافة إلى توفير إمكانية تحويل التمويل من مشروع إلى آخر طبقا للاحتياجات الفعلية للمشروعات المختلفة، لتجنب الإجراءات الروتينية في الصرف التي تستغرق فترات زمنية طويلة.

وهناك مجموعتان من العوامل الرئيسية يتم على ضوئها تفسير ظهور تلك الفجوة وهي :

أ- عوامل تتعلق بالجانب الأمريكي :

تنص القواعد المنظمة لبرنامج المساعدات الأمريكية على صلاحية المبالغ المتاحة من خلال هذا البرنامج للاستخدام خلال خمس سنوات من تاريخ توقيع الاتفاقية المعنية بعدها يسقط حق الممنوح في إعادة استخدامها، مما يؤدي إلى رد بعض الأرصدة إلى الخزانة الأمريكية لعدم استخدامها.

وتؤدي طول المدة التي يستغرقها الجانب الأمريكي في إتمام الإجراءات الإدارية المنوط بها في تنفيذ برنامج المساعدات- خاصة إجراءات طرح المناقصات بالولايات المتحدة الأمريكية- مع تقييد صلاحية استخدام الموارد المتاحة بمدة زمنية محددة إلى إتساع فجوة المبالغ غير المستخدمة.

ولقد جرى العمل في حالة المساعدات المقدمة للحكومة المصرية على ارتداد الأرصدة غير المستخدمة في نهاية العام المالي للخزانة الأمريكية لحين البت في إعادة تخصيصها للعام المالي التالي، ومن ثم تعامل تلك الأرصدة معاملة الأموال الجديدة، فهي تحتاج لمرحلة من المفاوضات، بالإضافة إلى سلسلة من الإجراءات الإدارية التي تستغرق فترات زمنية طويلة من جانب الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية.

كما أن أسلوب التمويل المرحلى قصير الأجل الذى تقوم عليه المساعدات الأمريكية لمصر- والذى يرتكز على اعتماد التكلفة الكلية للبرنامج السنوى للمساعدات وتجميدها فى الخزانة الأمريكية للصرف منها تباعا ضد مستندات الشحن مع التقدم فى تنفيذ العقود يؤدى إلى تأخر الصرف وما يترتب عليه من مخاطر تؤدى إلى إنخفاض كفاءة البرنامج بالإضافة إلى خفض القيمة الحالية لإجمالى المساعدات.

مما تقدم يتضح أن بعض القواعد السارية فى استخدام المساعدات الأمريكية تؤدى إلى ظهور فجوة بين تخصيصاتها واستخداماتها الفعلية، بسبب تعطيل صرف شق كبير من المبالغ المخصصة والمعاد تخصيصها سنويا، بالإضافة إلى احتمال عدم موافقة الحكومة الأمريكية على إعادة تخصيص المبالغ غير المستخدمة، وردها إلى الخزانة الأمريكية خاصة فى حالة بقائها مجمدة فى الخزانة الأمريكية لأكثر من خمس سنوات.

ب- عوامل تتعلق بالجانب المصرى :

لا يمكن تحميل الجانب الأمريكى المسئولية الكاملة عن ظهور الفجوة بين المخصص من المساعدات الأمريكية لمصر والمستخدم الفعلى منها، حيث أن الجانب المصرى أيضا له دور فى وجود تلك الفجوة للعديد من الأسباب، من أهمها :

- عدم تدبير المكون المحلى للمشروعات بميزانية الجهة المستفيدة فى التوقيت المناسب مما يترتب عليه تأخير التنفيذ وبالتالى زيادة التكاليف، خاصة فى حالة وجود خبراء أمريكيين أو فوائد عن قروض غير مستخدمة.
- عادة ما تستغرق إجراءات التصديق على الاتفاقيات فترات طويلة بعد تاريخ التوقيع عليها، الأمر الذى يؤدى فى بعض الحالات إلى تأخر السحب الفعلى من برنامج المساعدات.

12- الخلط بين العوامل الاقتصادية والسياسية الأمنية :

منذ بداية السبعينات تقريبا طغى الاعتبار الأمنى على برامج المساعدات الخارجية الأمريكية ممثلا فى تقديم المعونة الاقتصادية والعسكرية لمصر وإسرائيل كحجر زاوية للإستراتيجية الأمريكية فى منطقة الشرق الأوسط، على اعتبار أنها

معونة سياسية أمنية في المقام الأول لدعم السلام حديث البنيان في تلك المنطقة، وهى معونة تستقطع حوالي نصف إجمالي المعونة الخارجية الأمريكية.

وقد اكتسبت تلك المعونة سمة شبه مستقلة عن باقي برامج المساعدات الخارجية الأمريكية، حيث توصلت الإدارة الأمريكية والكونجرس إلى تفاهم حول أهميتها الإستراتيجية.

وبصفة عامة يهتم الجانب الأمريكي بإعادة تدوير الأموال المخصصة في نطاق برامج المساعدات الخارجية إلى الاقتصاد الأمريكي بشكل متواصل مع استمرار تدفق المعونات للدول النامية.

وفي هذا الإطار تمت صياغة اتفاقيات المعونة الأمريكية لمصر متضمنة شروطا في صالح سياسة التصدير الأمريكية، مثل : شرط التوريد من البلد المصدر، والنص على صلاحية سلع أمريكية محددة للتمويل، وحصول الولايات المتحدة على حصة عادلة من أية زيادة في نصيب مصر من المشتريات الخارجية.

وينص الفصل 511 من قانون الأمن المتبادل الأمريكي صراحة في فقرته الثانية على أنه لا يجوز منح أية مساعدات اقتصادية أو فنية لأية دولة من الدول، إذا كانت هذه المساعدات لا تدعم أمن الولايات المتحدة.

وبناء على ذلك فإن صندوق الدعم الاقتصادي الأمريكي يقدم المساعدات إلى الدول التي يتم تحديدها كدول ذات أهمية بالغة للمصالح الأمريكية السياسية والإستراتيجية، وتتضح الأهمية السياسية والإستراتيجية لمصر لدى الولايات المتحدة من خلال الحجم الكبير من المساعدات الذى تتلقاه سنويا منذ منتصف السبعينات، والذى يجعلها تحتل المرتبة الثانية مباشرة بعد إسرائيل في هذا المجال.

لقد كان منشأ المساعدات الأمريكية لمصر وهدفها سياسيا، وذلك لمكافأة مصر على تعهدها بالسير في عملية السلام، ولحث النظام المصري على توقيع اتفاقيات "كامب ديفيد" ومن ثم فإن مستوى التمويل في ذلك الوقت لم يتحدد على أساس أى تقدير دقيق للحاجات الإنمائية المصرية، أو على أساس مقدار ما تستطيع مصر أن تستوعبه من مساعدات.

فقد كان من الضرورى وقتئذ رفع مستوى المساعدات إلى مستوى يكفى لمواجهة الظروف الاقتصادية الصعبة لمصر، ولتعويض الخسارة التى ألمت بالاقتصاد المصرى من جراء قطع المساعدات العربية.

ويلاحظ أنه توجد فى إطار العلاقات المصرية الأمريكية مجموعة من السياسات الأمريكية تجاه المجتمع المصرى، بغرض ضبط صورة الولايات المتحدة، ومن هذه السياسات أسلوب الاتصال الشعبى للاقتراب من نبض الشارع المصرى، وتفعيل التبادل الثقافى، بالإضافة إلى السياسات التى يقال أنها تؤدى إلى دعم الديمقراطية واحترام حقوق الإنسان.

وفى هذا المجال أثيرت قضية ما سميت بـ "اضطهاد الأقباط فى مصر" واعتبرت بعض الآراء أن سبب إثارة هذه القضية هو التقرب من القاعدة الشعبية المصرية من أجل دعم الصورة الذهنية للولايات المتحدة الأمريكية فى الوعى الشعبى المصرى.

كذلك قيل فى تفسير إثارة الولايات المتحدة الأمريكية لهذه القضية أنها وسيلة ضغط أمريكية على مصر لتغيير موقفها الرافض للموقف الأمريكى من عملية السلام فى الشرق الأوسط، ولأن مصر أعربت فى أكثر من مناسبة عن عدم رضائها عن مسلك الإدارة الأمريكية الموالى لإسرائيل.

إن استخدام قضية ما يسمى "باضطهاد الأقباط" يدخل فى إطار سياسات أمريكية أوسع نطاقاً حيث شرعت الولايات المتحدة منذ فترة فى إصدار قوانين تفرض على بعض الحكومات ما تسميه "حرية الأديان" وإلا تعرضت لعقوبات اقتصادية وعزل سياسى.

وفى هذا الإطار شنت الولايات المتحدة حملتين : إحداهما ضد روسيا بحجة أنها شرعت قانوناً يحدد بوضوح الأديان الرسمية التى تعترف بها روسيا، والحملة الثانية ضد مصر بحجة أن الدولة لا تحترم حرية غير المسلمين فى ممارسة عقائدهم، وشنت واشنطن حملات مماثلة ضد دول أخرى مثل : الصين وألمانيا ودول أوروبا الشرقية.

وتجدر الإشارة إلى أن المساعدات الأوروبية والآسيوية لمصر، تمنح فى إطار بروتوكولات تعاون يغلب عليها الطابع الاقتصادى، ولا يخالطها من العوامل السياسية والأمنية للدول المانحة ما يحد من فعاليتها فى تحقيق أغراضها الأساسية فى مجال الاقتصاد كما هو الحال بالنسبة للمساعدات الأمريكية.

ولقد أصبحت السياسات التجارية للولايات المتحدة متغيرا تابعا للعديد من العوامل غير الاقتصادية، ومما يؤكد ذلك ما يقوم به أعضاء الكونجرس الأمريكى من إثارة تساؤلات حول العديد من الموضوعات المحلية للدول الأخرى، مثل : حقوق الإنسان، والتفرقة العنصرية، بالإضافة إلى بعض الممارسات السياسية، بغرض إقحام مثل تلك الموضوعات ضمن مفاوضات التجارة الدولية.

13- اتجاهات التخفيض فى برامج المعونة الأمريكية :

لأول مرة منذ بداية عملية السلام فى الشرق الأوسط تشهد مصر إنخفاضا فى حجم المساعدات الاقتصادية الأمريكية إليها بنسبة 50٪ على مدار 10 سنوات خلال الفترة 1999-2008 بمعدل 40 مليون دولار سنويا، وهو ما يعادل 5٪ من الحجم الأصلى للمعونة الاقتصادية البالغ 815 مليون دولار سنويا، حتى يصل حجم المساعدات السنوية إلى 415 مليون دولار عام 2008 بما يعادل 50٪ من قيمتها الأصلية.

ويأتى هذا التخفيض فى إطار السياسة الأمريكية الرامية إلى تقليص المساعدات الخارجية إلى أقصى حد ممكن، وهذا القرار لن يقتصر على مصر وإسرائيل فقط، وإنما سيشمل جميع دول العالم خاصة منطقة الشرق الأوسط، وذلك بسبب الضغوط التى تتعرض لها الموازنة الأمريكية، مع بقاء المعونات العسكرية لمصر عند حجمها الأصلى بمعدل 1.3 مليار دولار سنويا.

والواقع أن تلك التحولات فى برنامج المساعدات الأمريكية لمصر ما هى إلا جزء من التحولات التى تشهدها برامج المساعدات الإنمائية الأمريكية فى ظل المرحلة الحالية من مراحل تطور النظام الاقتصادى العالمى، بما يشتمل عليه من تغيرات فى مواقع الدول وأوضاعها واهتماماتها المختلفة فى إطار ذلك النظام، خاصة الولايات المتحدة الأمريكية التى تتجه بشكل مكثف إلى إعادة ترتيب أولوياتها.

فقد تقرر خفض المعونات الخارجية الأمريكية على مستوى العالم من 13.1 مليار دولار فى ميزانية 1998 إلى 12.6 مليار دولار فى ميزانية 1999 وذلك فى إطار ترشيد الإنفاق فى الموازنة الفدرالية.

وبالرغم من بعض الانتقادات الموجهة لتلك المساعدات، فإن الاقتصاد المصرى ما زال يحقق العديد من الإنجازات المتواصلة فى ظل تلك المساعدات التى امتدت لتشمل العديد من القطاعات على مستوى الجمهورية.

وتجدر الإشارة إلى ما يذهب إليه البعض من أن مصر ليست بحاجة إلى المساعدات الأمريكية، وفى هذا المقام يمكن القول بأن التخفيض التدريجى للمساعدات الأمريكية وفقا للبرنامج المشار إليه، لن يترتب عليه حدوث اختلالات هيكلية على المستوى الكلى فى الأجل المنظور، إلا أنه لا يجب أن يفهم من ذلك أن مصر يمكنها الاستغناء بالكامل عن تلك المساعدات.

إن مصر ما زالت تعتمد على المنح الأمريكية بدرجة مرتفعة، ويتضح ذلك بمراجعة نسبة التدفقات الفعلية من المنح الأمريكية إلى صافى التدفقات الفعلية من المنح الخارجية التى بلغت 94.4٪ خلال الفترة من يوليو إلى مارس من العام المالى 2001/2000.

كما ان مصر تقوم بأداء كافة التزاماتها تجاه الجانب الأمريكى فى إطار الشرعية الدولية، من ثم يرى الباحث أن تخفيض تلك المساعدات دون وجود بديل مناسب- يتفق مع أهداف وإستراتيجيات الدولتين لتعويض مصر عن الأضرار الناشئة عن هذا التخفيض- أمر لا يتفق مع مفهوم المشاركة الاقتصادية بين الدولتين.

إن تخفيض المساعدات الأمريكية لمصر يؤدى إلى حرمان الاقتصاد القومى من أحد مصادر الدخل التى يصعب تعويضها عن طريق زيادة الصادرات المصرية إلى الولايات المتحدة، أو زيادة حجم الاستثمار الأمريكى المباشر أو غير المباشر فى مصر، حيث إنه من المعروف أن العلاقات التجارية والاستثمارية مع الولايات المتحدة لا تخضع لقرارات إدارية من جانب السلطات الرسمية بقدر ما تخضع آليات السوق.

وتجدر الإشارة فى هذا المقام إلى أن حجم الصادرات المصرية للولايات المتحدة، او حجم الاستثمارات الأمريكية المباشرة وغير المباشرة بالسوق المصرية، لا يتفق مع تصنيف الولايات المتحدة لمصر باعتبارها "شريك متميز".

إن الصادرات المصرية للولايات المتحدة تمثل حوالى 1 فى الألف من حجم الواردات الأمريكية، كما أن الاستثمارات الأمريكية المباشرة فى مصر لا تتعدى 1٪ من حجم الاستثمارات الأمريكية المباشرة على مستوى العالم التى تصل إلى 100 مليار دولار سنويا فضلا عن أن حوالى 76٪ من الاستثمارات الأمريكية فى مصر تتجه لقطاع البترول فى حين أن القطاعات الإنتاجية الأخرى بالاقتصاد المصرى تفتقر إلى تلك الاستثمارات.

هذا بالإضافة إلى أنه لا توجد شركات أمريكية مسجلة بسوق الأوراق المالية فى مصر، بالرغم من وجود بعض الاستثمارات الأمريكية فى صورة مساهمات بالشركات المصرية بلغت 2070 مليون جنيه فى نهاية السنة المالية 2001/2000.

14- الرؤية الأمريكية بشأن أهم معوقات المشاركة الاقتصادية بين الدولتين :

يرى بعض الخبراء الأمريكيين أن تعظيم المشاركة الاقتصادية مع مصر مرهون بقيام الجانب المصرى بإزالة العديد من المعوقات، بشأن : التقديرات والإجراءات الجمركية والمنتجات المحظور استيرادها، واختبارات الجودة، والمشتريات الحكومية، والقيود المفروضة على قطاع الخدمات، والقيود المفروضة على الاستثمار الأجنبى المباشر والصعوبات التى تواجه الخصخصة، والقيود التى تواجه شركات الأدوية، وذلك على النحو التالى.

1/14- التقديرات والإجراءات الجمركية :

توجد شكوى عامة على مستوى المصدرين والمستوردين الأمريكيين بشأن الأساليب المتبعة من جانب السلطات المصرية فى تقدير الرسوم الجمركية، خاصة وأن المعدلات المطبقة عادة ما تكون أعلى من المعدلات المعلنة السابق تحديدها، وأن تقديرات الرسوم لمنتج جديد يتم استيراده للمرة الأولى تتم بناء على السعر الموضح بفاتورة الشراء المصاحبة له، على أن يتم اتخاذ هذا السعر كحد أدنى للأسعار التى سيتم تقدير الرسوم على أساسها للشحنات التالية التى يتم استيرادها من نفس المنتج،

بالإضافة إلى أن المختصين بالجمارك فى مصر عادة ما يضيفون إلى قيمة الفاتورة نسبة تتراوح بين 10-30٪ من قيمتها عند احتساب الرسوم الجمركية المستحقة عليها.

2/14- المنتجات المحظور استيرادها :

نتيجة لالتزامات مصر لموجب جولة أوروجواى قامت السلطات المصرية بتحديد قائمة بالمنتجات المحظور استيرادها فى مجالات : المنسوجات، والملابس الجاهزة، وصناعة الدواجن، وقد كان لتلك القائمة انعكاساتها السلبية على مصدرى الدواجن الأمريكيين.

بالإضافة إلى أن العديد من المنتجات التى قامت السلطات المصرية بحذفها فى أغسطس 1992 من قائمة المنتجات المحظور استيرادها مثل : الجرارات، والأسمنت، والخضراوات المجمدة، قد تم زيادة الرسوم الجمركية المفروضة عليها، وقد تم زيادة الرسوم الجمركية على الدواجن من 5 ٪ إلى 70٪.

بالإضافة إلى أن العديد من البنود التى تم حذفها من قائمة المنتجات المحظور استيرادها مثل : اللحوم، والفواكه، والخضراوات، والأدوات المنزلية، ومواد البناء والأجهزة الإلكترونية والأدوات الكهربائية، والمحولات، قد تم إضافتها إلى قائمة السلع الخاضعة لاختبارات ضبط الجودة قبل استيرادها.

3/14- اختبارات الجودة :

تشير تقارير بعض المستوردين فى مصر إلى أن اختبارات الجودة المطبقة على السلع المستوردة ليست موحدة فى جميع الحالات، وقد يتم إجراؤها بواسطة معدات غير سليمة يستخدمها موظفون يصدرون أحكاما غير موضوعية، بالإضافة إلى أن المواصفات المحددة لبعض المنتجات تشكل عائقا للتجارة، حيث أن 25٪ من السلع والمنتجات الواردة بجدول التعريفات الجمركية فى مصر تخضع لاختبارات الجودة.

على سبيل المثال تشترط وزارة الصحة أن المعلبات التى تحتوى على لحوم البقر بغرض الاستهلاك الآدمى المباشر يجب ألا تزيد نسبة المواد الدهنية بها عن 7٪، وهو مستوى من الجودة لم يتحقق بعد فى أرقى الصفقات التى يتم إبرامها فى مجال لحوم البقر المعلبة، وقد تراجعت الصادرات الأمريكية لمصر من أجود أنواع تلك السلعة بمقدار 1 إلى 2 مليون دولار بسبب تلك الاشتراطات.

4/14- المشتريات الحكومية :

تقوم مصر بموجب القانون بإعطاء الموردين المحليين ميزة فى أسعار المشتريات الحكومية تقدر بنسبة 15٪ بالإضافة إلى أن إجراءات طرح المناقصات تنقصها الشفافية وعدم الالتزام بتنفيذ القانون إلى حد كبير خاصة فى عملية إظهار النتائج.

5/14- القيود المفروضة على قطاع الخدمات :

تشترط مصر حدا أقصى لرأس المال الأجنبى يقدر بنسبة 49٪ فى العديد من المشروعات الخدمية التى يتم إدارتها بواسطة الأجانب، خاصة مشروعات البناء والتشييد والخدمات الهندسية المرتبطة بها، والمشروعات السياحية فى منطقة سيناء، بالإضافة إلى مشروعات قطاع التأمين.

بالإضافة إلى ما تقدم فإنه يتم دراسة المشروعات الأجنبية فى قطاع الخدمات من حيث انعكاساتها التنافسية على المشروعات المحلية العاملة فى هذا القطاع، كما توجد قيود على بعض الشركات الأجنبية العاملة فى هذا القطاع خاصة فى نشاط الاتصالات- نحو افتتاح فروع لها فى مصر.

6/14- القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبى المباشر :

فى عام 1991 قامت الحكومة المصرية بإزالة جميع مشروعات الاستثمار المباشر من القائمة السلبية التى تتطلب موافقة مسبقة من الحكومة المصرية، فيما عدا المشروعات الاستثمارية فى : الدخان، وصناعة الأسلحة، والمشروعات الاستثمارية فى منطقة سيناء.

وفى 11 مايو 1997 تم وضع قانون جديد للاستثمار يؤكد الضمانات الأساسية للمستثمرين، ويوضح الإطار العام لحوافز الاستثمار، وفى نطاق معاهدة الاستثمار المصرية الأمريكية US-Egypt Bilateral Investment Treaty (BIT) لعام 1992 تلتزم مصر بتوفير مجموعة من العناصر الضرورية لبيئة استثمارية متحررة، وقد تم مراجعة وتأكيد تلك العناصر بموجب مبادرة مبارك- آل جور للمشاركة من أجل التنمية الاقتصادية.

وتجدر الإشارة إلى أنه بالرغم من إزالة العديد من القيود الإدارية التى تعوق الاستثمار الخاص فى مصر خاصة فيما يتعلق بإجراءات تسجيل الشركات والحصول على الموافقات، فإن العقبة الرئيسية التى تحول دون التوسع فى الاستثمارات الخاصة فى مصر هى سياسة الحظر النهائى للاستثمار فى مجالات محددة.

7/14- الصعوبات التى تواجه الخصخصة :

من الصعب على الشركات الخاصة أن تعمل فى قطاع تسيطر عليه الشركات والمؤسسات العامة المملوكة للدولة، بسبب المنافسة التى تواجهها من تلك المؤسسات.

وبحلول عام 1997 بلغ عدد الشركات التى تم خصخصتها فى مصر 46 شركة تبلغ قيمتها الدفترية 3.1 بليون دولار، وذلك من بين حوالى 300 شركة عامة تبلغ قيمتها الدفترية 27 بليون دولار، وفى عام 1997 لم تستطع الحكومة المصرية تنفيذ خطتها بشأن خصخصة 33 شركة عامة.

8/14- القيود التى تواجه شركات الأدوية :

بالرغم من الضوابط السعرية لقطاع الأدوية فى مصر، فقد اتجهت الشركات الأمريكية العاملة فى هذا القطاع إلى تعديل أسعار بيع منتجاتها لتعكس معدل التضخم السائد بالإضافة إلى أن تلك الشركات تنادى بإزالة التفرقة بين شركات الأدوية من جانب السلطات الحكومية فى منح الزيادات السعرية.

ولعل من أهم العقبات التى تحول دون قيام الشركات الأجنبية بتوسيع نشاطها فى قطاع الأدوية بمصر، عدم السماح بطرح أكثر من أربعة عقاقير متشابهة بالأسواق.

الفصل السادس

الاستثمار الدولى
واقتصاديات المشاركة الدولية

الفصل السادس

الاستثمار الدولى واقتصاديات المشاركة الدولية

ترتب على الإعلان عن انتهاء الحرب البادرة عام 1991 تراجع المساعدات الإنمائية الرسمية (Official Development Assistance (ODA التى استخدمت كأحد أهم أدوات الصراع خلال تلك الحرب، فقد انخفضت قيمة تدفقاتها الصافية فيما بين العامين 1990 و1997 بنحو 5 مليارات دولار، وانخفضت نسبة هذه المساعدات إلى الناتج الصافى من منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD من متوسط 0.33٪ عام 1986 إلى متوسط 0.22٪ عام 1997 الأمر الذى ساهم إلى حد كبير-بالإضافة إلى تحسن مناخ الاستثمار الدولى عقب إنتهاء تلك الحرب- فى انتشار علاقات المشاركة الاقتصادية الدولية للتعويض عن انخفاض تلك المساعدات.

وسوف يتم خلال هذا الفصل تحليل الاتجاهات العامة للمشاركة الاقتصادية الدولية فى شكل استثمارات دولية، ثم دراسة تطور اتجاهات المشاركة فى ظل النظام الاقتصادى العالمى الجديد.

أولا : الاتجاهات العامة للمشاركة الاقتصادية الدولية فى شكل استثمارات دولية :

يلزم لتحليل الاتجاهات العامة للمشاركة الاقتصادية الدولية التمييز بين نوعى الاستثمار الأجنبى والمباشر وغير المباشر، حيث أن لكل منهما مقاييس وإستراتيجيات معينة، وقد إتضح أهمية هذا التمييز بشكل خاص فى بلدان آسيا التى هزتها الأزمة المالية الأخيرة سنة 1997، فعندما تقلص بها الاستثمار الأجنبى غير المباشر بسبب أزمة سوق المال، ارتفع بها الاستثمار الأجنبى المباشر، الذى استغل عملية تخفيض سعر العملة لتكثيف نشاطه فى هذه المنطقة.

وتعتبر الصين أكبر دولة نامية تستضيف الاستثمار الأجنبى المباشر، وقد ظهرت أوروبا الشرقية كموقع هام وجديد لهذا الاستثمار، ويلاحظ أن تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر بالنسبة إلى إجمالى الناتج المحلى فى الدول النامية تماثل فى ارتفاعها نظيرها فى الدول المتقدمة، إلا ان دول منطقة جنوب آسيا ومنطقة أفريقيا

جنوب الصحراء متخلفة عن غيرها من الدول فى مجال الاستثمار الأجنبى المباشر ليس فقط من حيث القيمة المطلقة بل أيضاً من حيث نسبته إلى إجمالى الناتج المحلى.

ويتميز الاستثمار الأجنبى المباشر فى السنوات الأخيرة بنوع من التقلب الكمى والتغير النوعى يعكس ذلك القدر من الحرية الذى يتمتع به هذا الاستثمار، فقد حصلت مصر على سبيل المثال فى سنة 1991 على 0.8 مليار دولار فقط من هذا الاستثمار فى حين أنها نجحت فى جذب 1.4 مليار دولار فى سنة 1994، أما تونس فلم تحصل فى سنة 1991 إلا على 0.36 مليار دولار مقابل 0.5 مليار دولار سنة 1994.

وكثيرا ما توفر عقود الإدارة والتكنولوجيا والتسويق الحافز للاستثمار الأجنبى المباشر إلا أن هذه العقود تنطوى عادة على قدر أقل من السيطرة من جانب الطرف الأجنبى، كما أنه من الصعب على الشركاء الأجانب فرض تنفيذ العقود فى كثير من الدول.

ومع تزايد القلق بشأن الاحتفاظ بالسيطرة على الملكية الفكرية فى حالة عقود الإدارة والتكنولوجيا والتسويق ازدادت صعوبة الحصول على التكنولوجيا بموجب عقود لذلك يفضل مقدمو الخبرة والتكنولوجيا حيازة حصة فى السهم فى صورة استثمار أجنبى مباشر حتى يمكنهم ممارسة قدر من السيطرة على استخدام التكنولوجيا والمستلزمات التى يقدمونها.

وفيما يلى سوف يتم دراسة حوافز ومعوقات الاستثمار الأجنبى، لما لها من تأثير مباشر على الاتجاهات العامة للمشاركة الاقتصادية الدولية.

1/1- حوافز الاستثمار الأجنبى :

يقصد بحوافز الاستثمار أى إجراء حكومى يؤدى إلى زيادة ربحية الاستثمارات عن المستويات الممكنة بدون ذلك الإجراء، أو يؤدى إلى تخفيض المخاطر التى يواجهها المستثمرون مثل : تخفيض الضرائب، وإتاحة أنواع أخرى من الإعفاءات المالية للاستثمارات، والسماح بالإهلاك المعجل للأصول، وتوفير المنح النقدية المسبقة.

ويؤكد المستثمرون على أهمية أمور أساسية كحوافز للاستثمار الأجنبى مثل حجم السوق وتكلفة العمالة والإنتاجية، وفى نفس الوقت يقللون من أهمية أثر

الحوافز الضريبية فـى تحديـد زمـن ومكان تنفيـذ الاستثمارات، وبالنسبة للحكومـات فإنها عادة لا تتخلى عن استخدام السياسة الضريبية كحافز للاستثمار.

ويبدو أن التشريعات الضريبية الملائمة، تجعـل الاستثمار الأجنبـى يستجيب لمقومـات الاستثمار الأخـرى مثـل : حجم السوق، وإنتاجيـة العمـال، والبنيـة الأساسية بالإضافة إلى بقية عناصر المناخ الاستثمارى للدولة.

إن أكبر الاقتصادات حجماً هى بطبيعة الحال التى تجتذب الاستثمار الأجنبـى، ولكنه يمكن أن يصبح جزءا مهماً فى اقتصادات الـدول الناميـة، فحجم واتجاه تدفقات الاستثمار الأجنبى يستجيبان لبيئة السياسات الوطنية، والاتجاهات الحالية نحـو تكامل الاقتصاد العالمى توفـر حافزا أقوى ممـا حـدث فـى أى وقت مضى لاتجـاه الاسـتثمار الأجنبى إلى دول الاقتصاد الحر، حيث تلعـب الأسواق المشتركة ومنـاطق التجارة الحـرة دورا متزايدا فى تشجيع الاستثمارات الأجنبية.

وتجـدر الإشـارة إلى أن الشـريك المحلـى بإمكانـه المساعدة فـى تخفيـض مخـاطر المشروع المشترك، من خلال إلمامه الأفضل ببيئة الأعمـال المحليـة، والسياسات الحكوميـة والأوضاع الاقتصاديـة، كما أن الشـريك المحلى بإمكانـه المساعدة فـى تعبئـة المزيـد مـن موارد التمويـل المحليـة، ومـن المحتمـل أن يكون أقـدر علـى الحصـول علـى رقعـة الأرض اللازمة للمشـروع إلا أن مؤسسـة التمويـل الدوليـة تـرى بصفـة عامـة أن معـدلات فشل المشروعات المشتركة عالية لكونها صيغاً ضعيفة من صيغ هياكل تنظيم الأعمال.

2/1- معوقات الاستثمار الأجنبى :

تتركز معوقات الاستثمار الأجنبى بالـدول المضيفـة فـى تشويه منـاخ الحريـة الاقتصادية للدولة فى صورة : فـرض ضوابـط علـى الأسعار، أو تطبيـق أنظمـة مقيـدة للتجارة والمدفوعات، أو من خلال تضخم القطاع الحكومـى، او تعـدد المؤسسات المملوكة للدولة.

كما أن المبالغـة فـى فـرض الضرائب تعـوق الاسـتثمارات، خاصـة الاسـتثمار الأجنبى المباشر بغرض التصدير، حيـث يخضـع لقواعـد المنافسـة فـى الأسـواق العالميـة، ومـن ناحيـة أخـرى تـرى مؤسسـة التمويـل الدوليـة أن الحوافـز الإنتقائيـة للاسـتثمار

الأجنبي قد تكون باهظة التكلفة، وغير فعالة في جذب الاستثمار، بالإضافة إلى أن محاولات تشجيع إقامة روابط محلية مع مؤسسات أعمال أجنبية تؤدى عادة إلى عكس النتائج المرجوة منها

وتجدر الإشارة إلى أن الأسباب الرئيسية التى ذكرت بتواتر شديد لضعف أداء عينة مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر فى حافظة مؤسسة التمويل الدولية هى ضعف الأسواق، وضعف الإدارة، وتشدد الضوابط الحكومية، وتجاوز التكاليف التقديرية بالإضافة إلى عدم كفاية المعلومات.

ومن بين المؤشرات الدالة على حجم الحواجز الإدارية بالدول المضيفة نسبة الاستثمارات المنفذة إلى الاستثمارات التى تم الموافقة عليها، فالدول المحبذة للمستثمرين تستهدف تحقيق نسبة 60٪ إلى 70٪

وتجدر الإشارة إلى أن القيود المفروضة فى العديد من البلدان على حصص الملكية الأجنبية فى المشروعات المشتركة قد أدت إلى تقليل البدائل المتاحة للمستثمر الأجنبي ويذكر أن حوالى 90٪ من مشروعات الاستثمار الأجنبى المباشر خاصة فى حافظة مؤسسة التمويل الدولية مشروعات مشتركة بين شركاء أجانب ومحليين.

وفى إطار هذه المشروعات المشتركة تمنع اللوائح التنظيمية الحكومية فى كثير من الأحيان الشريك الأجنبى من حيازة حصة أغلبية، ونتيجة لذلك عندما يتم تحرير القيود المفروضة على الملكية، يتحرك المستثمرون الأجانب عادة لزيادة حصصهم فى المشروعات المشتركة ودرجة سيطرتهم عليها، وهذا ما حدث فى الهند بعد تحرير القيود المفروضة على الملكية الأجنبية للمشروعات فى سنة 1991، وفى الصين فى الأونة الأخيرة.

وكما هو الحال بالنسبة للقيود المفروضة على الملكية الأجنبية للمشروعات المشتركة تقلل القيود المفروضة على تحويل أرباح المساهمات فى رأس المال إلى الخارج من حوافز الاستثمار، وقد وضع العديد من الدول حدودا قصوى على تحويلات أرباح المساهمات، إما كإجراء دائم أو استجابة لمشاكل فى ميزان المدفوعات

ثانيا : تطور اتجاهات المشاركة الاقتصادية الدولية فى ظل النظـام الاقتصادى العالمى الجديد :

يمكن التمييز بين ثلاث مراحل رئيسية لتطور اتجاهات المشاركة والتمويل الخارجى لعملية التنمية الاقتصادية : تميزت المرحلة الأولى بانتشار المساعدات الإنمائية الرسمية ODA وهى الفترة التى سبقت ارتفاع النفط فى عام 1973، أما المرحلة الثانية فقد امتدت من عام 1973 إلى عام 1982 الذى شهد أزمة المديونية العالمية وتميزت بانتشار الاقتراض الخارجى، أما المرحلة الثالثة الحالية فقد بدأت منذ عام 1982 وتتميز بانتشار الاستثمارات الأجنبية[1].

1/2- المشاركة الاقتصادية الدولية للمرحلة الأولى (1945-1973) :

بلغ رصيد العالم المتراكم من الاستثمار الأجنبى المباشر 66 بليون دولار بحلول عام 1938، وكانت الشركات البريطانية فى ذلك الوقت أكبر المستثمرين، يليها كل من الولايات المتحدة وألمانيا، وقد نفذ أكثر من نصف تلك الاستثمارات فى البلدان النامية بعدما كانت الولايات المتحدة الأمريكية هى أكبر متلق للاستثمار الأجنبى المباشر قبل عام 1938، وقد نفذت الاستثمارات فى الدول النامية بصورة رئيسية فى أمريكا اللاتينية وآسيا وكان معظمها فى قطاعى الزراعة والتعدين، ولكن جزءا كبيرا منها استثمر أيضا فى قطاع البنية الأساسية.

وقد تغيرت هذه الأنماط بعد الحرب العالمية الثانية حيث أصبحت الشركات الأمريكية المصدر الرئيسى للاستثمار الأجنبى المباشر، وأصبح الاستثمار فى الصناعات التحويلية هو أكثر أنواع الاستثمار شيوعا.

ومن الملاحظ أنه خلال الخمسينيات والستينيات اتبعت معظم الدول النامية استراتيجيات تنمية متجهة إلى الداخل، ركزت فيها على نمو الصناعات المحلية وراء حواجز الحماية التجارية، مع تشجيع الإنتاج للسوق المحلية على حساب التصدير، ولعبت الحكومات دورا نشطا فى تنظيم وتوجيه أنشطة القطاع الخاص، بدافع القلق

---

(1) د. عبد الرحمن صبرى، اتجاهات الاستثمار الدولى، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بالأهرام، (القاهرة : 1998)، كراسات استراتيجية، رقم 61، ص2.

الناشئ عن العواقب السلبية المحتملة من الاستثمار الأجنبي المباشر مثل : خلق تبعية اقتصادية والتدخل السياسي وإضعاف الشركات المحلية.

وبمراجعة تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الأسواق الناشئة في السبعينيات، نجد أيضاً أن النمط المفضل السائد خلال تلك الفترة هو نماذج التنمية المستندة إلى اقتصاد مغلق وبالرغم من ذلك فقد استطاع المستثمرون الأجانب الوصول إلى فرص تحقيق الربح من خلال الحواجز الجمركية وغير الجمركية، لاستغلال الموارد الطبيعية أو للاستفادة من الحصص الكمية التجارية.

وقد اتخذت القيود على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عدة أشكال من بينها فرض قيود على حجمه، وعلى دخوله إلى قطاعات معينة، وتطبيق آليات معقدة للموافقة عليه وفرض ضرائب عالية، وتطبيق أنظمة حوافز معقدة، وفرض قيود على حصة الملكية الأجنبية، وفرض قيود على استخدام الأراضي، وقيود على الأيدي العاملة الوافدة أما في شكل مطالبتهم بالحصول على تصاريح وموافقات مختلفة، أو باشتراط إشراك عاملين أجانب وكذلك الشروط التي تنص على استخدام نسبة محددة من المستلزمات المحلية.

وقد فرضت القيود لأسباب عديدة من بينها : الحد من النفوذ الأجنبي، ومن فقدان الثروات الوطنية، وتشجيع أصحاب المشروعات والعمال المحليين، ونقل التكنولوجيا وأساليب الإدارة، إلا أن تلك القيود لم تحقق أهدافها في التنمية الاقتصادية، بل أدت في الكثير من الأحيان إلى تراجع الاستثمارات الأجنبية خاصة تلك الاستثمارات التي كان يمكن أن ترحب بها الدول النامية، ومنها الاستثمارات التي تنطوي على منتجات عالية التكنولوجيا.

وأدت مثل هذه السياسات بشكل عام إلى عدم تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر ومن ثم قام العديد من المستثمرين بنقل الإنتاج إلى داخل البلد المعني بدلاً من محاولة التصدير له، وهكذا تركز الاستثمار الأجنبي المباشر في صناعات إحلال الواردات في إطار ما عرف "بتحاشي التعريفات الجمركية"، وكان هذا الحافز أقوى ما يكون في الدول ذات الأسواق الداخلية الكبيرة كالبرازيل والمكسيك التي اجتذبت مبالغ

كبيرة من الاستثمار الأجنبى المباشر إلى الصناعات المحمية من الواردات، وقد بدأ عدد كبير من الدول النامية فى تخفيف هذه القيود.

لقد فرضت القيود على الاستثمار الأجنبى المباشر بسبب افتراض الدول النامية أن المعروض من هذا الاستثمار لم يكن مرناً وبالتالى لم يكن مستجيباً لحوافز الاستثمار، ولكن إدراك خطأ هذا الافتراض والتكاليف الاقتصادية المترتبة عليه كان حافزا قوياً لعمليات تحرير الاقتصاد فيما بعد.

وترى مؤسسة التمويل الدولية أن السياسات الاقتصادية المقيدة للاستثمار الأجنبى أدت إلى تخفيض منافع هذا الاستثمار وزيادة تكاليفه من خلال : التكاليف الباهظة للقواعد التنظيمية، والتكاليف الاقتصادية للحماية وعدم كفاءة هياكل المشروعات، وتشجيع استخدام التسعير التحويلى التنازلى لإعادة الأرباح إلى أوطان المستثمرين، والخسائر المالية الناتجة عن الحوافز الضريبية.

ومن هنا ترى أن الدول المؤهلة للمشاركة الاقتصادية الدولية هى التى تنجح فى تحرير سياسات الاستثمار الأجنبى، وبذلك يمكنها تعظيم العائد الصافى الناتج عن المشاركة وأنه من المتوقع المزيد من المشاركات الاقتصادية الدولية كلما تزايد عدد الدول التى تدرك المنافع التى يمكن تحقيقها بإتباع سياسات أكثر تحررا تجاه الاستثمار الأجنبى.

2/2- المشاركة الاقتصادية الدولية للمرحلة الثانية (1973-1990) :

لقد ازدادت علاقات المشاركة الاقتصادية الدولية خلال تلك المرحلة، وقد ساعد على انتشارها الاستثمارات الأجنبية المباشرة التى أصبحت تمثل المصدر الرئيسى لرؤوس الأموال الأجنبية للغالبية العظمى من الدول النامية مع نهاية الثمانينيات، فلقد مثلت تلك الاستثمارات حوالى 75٪ من إجمالى التدفقات الرأسمالية من المصادر الخاصة والتى تشمل الاستثمارات الأجنبية والقروض المضمونة، وذلك بنسبة لحوالى 93 دولة نامية خلال الفترة 1986-1990 بينما لم تتجاوز تلك النسبة 30٪ خلال الفترة 1980-1985.

جدول رقم (10)

تدفقات رأس المال إلى الدول النامية

خلال الفترة 1977-1994

(مليار دولار)

بيـــان	1977 -82	1983 -89	1990	1991	1992	1993	1994
صافى إجمالى التدفقات(*)	30.5	8.8	39.3	92.9	111.6	154.7	125.2
الاستثمار الأجنبى المباشر	0.7	19.8	25.7	51.3	77.2	141.1	118.0
+ صافى الاستثمار فى المحافظ المالية							
صافى الاستثمار الأجنبى المباشر	11.2	13.3	19.5	28.8	38	52.8	56.3
صافى الاستثمار فى المحافظ المالية	10.5-	6.5	6.2	22.5	39.1	88.3	61.7
أخـــرى	29.8	11.0	14.2	41.7	34.5	13.6	7.2

المصدر : International Capital Markets, IMF, Washington, D.C, 1995.

(*) لا تشمل هذه الأرقام الدول المصدرة لرأس المال مثل الكويت والمملكة العربية السعودية.

من الجدول السابق نتبين أن القروض الدولية والمساعدات الإنمائية الرسمية (المشار إليها بتدفقات أخرى لرأس المال) المتجهة إلى الدول النامية قد غلب عليها الاتجاه التنازلى خلال الفترة من عام 1977-1994 بإستثناء بعض الفترات، بينما إتخذ الاستثمار الأجنبى المباشر الاتجاه التصاعدى المستمر خلال تلك الفترة خاصة خلال العقد الأخير من القرن العشرين، الذى شهد أيضا زيادة كبيرة فى تدفقات الاستثمار الأجنبى غير المباشر.

وبذلك يمكن القول أن تطور النمط السائد فى التمويل الخارجى لعملية التنمية الاقتصادية قد ساعد على تزايد علاقات المشاركة الاقتصادية الدولية بسبب انتشار الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة، لتغطية فجوة القروض التجارية اعتبارا من عام 1982 الناشئة عن أزمة المديونية العالمية، ولتغطية فجوة المساعدات الإنمائية الرسمية اعتبارا من 1991 الناشئة عن انتهاء الحرب الباردة.

لقد اتخذ الاستثمار الأجنبى المباشر الاتجاه التصاعدى على نحو خاص منذ منتصف الثمانينيات من القرن الماضى، حتى أصبحت المشاركة الاقتصادية ظاهرة

دولية تستحوذ على الاهتمام الدولى المتزايد خاصة من جانب الدول النامية، ويتضح ذلك من الجدول التالى :

جدول رقم (11)

الاستثمار الأجنبى المباشر- التدفقات للداخل والتدفقات للخارج

خلال الفترة 1982-1994

(مليار دولار)

السنة	دول متقدمة		دول نامية		وسط وشرق أوروبا		كل الدول	
	تدفقات للداخل	تدفقات للخارج	تدفقات للداخل	تدفقات للخارج	تدفقات للداخل	تدفقات للخارج	تدفقات للداخل	تدفقات للخارج
1986-1982	43	53	19	4	0.02	0.01	61	57
1991-1987	14.2	183	31	12	0.6	0.02	174	195
1989	172	202	29	15	0.3	0.02	200	218
1990	176	226	35	17	0.3	0.04	211	243
1991	115	188	41	11	2.5	0.04	158	199
1992	111	171	55	19	4.4	0.02	170	191
1993	129	193	73	29	6	0.08	208	222
1994	135	189	84	33	6.3	0.07	226	222

المصدر : World Investment Report 1995, U.N, New York, 1995.

من الجدول السابق نتبين الاتجاه التصاعدى للاستثمار الأجنبى المباشر بكافة الدول خاصة مع بداية عقد التسعينيات من القرن الماضى، وأن كافة الدول تشترك فى التدفقات الداخلة والخارجة للاستثمار الأجنبى المباشر، وأن حجم تلك التدفقات يتناسب طرديا مع درجة النمو الاقتصادى للدولة.

لقد ظل الاستثمار الأجنبى المباشر لفترة طويلة يأتى بصورة شبه مقصورة من البلدان الصناعية الرئيسية، غير أن مصادر هذا الاستثمار فى البلدان النامية بدأت تتسع فى الآونة الأخيرة، وبرزت بلدان نامية كثيرة باعتبارها مصادر مستقلة بذاتها لهذا الاستثمار خاصة للمناطق التى تنتمى إليها هذه البلدان.

كما يتضح من الجدول السابق أنه فى حالة الدول المتقدمة تزيد التدفقات الخارجة عن التدفقات الداخلة بعكس الحال فى الدول النامية، كما تتضح الجاذبية المرتفعة للاستثمار الأجنبى التى تتمتع بها الدول المتقدمة بالمقارنة بالدول النامية، ويفسر ذلك بالتباين فى القدرات والمزايا التنافسية الدولية.

أيضاً يتضح أن صافى تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر بالدول المتقدمة يتخذ قيمة سالبة بعكس الحال فى الدول النامية، وبذلك يمكن القول بصفة عامة أن الدول النامية مستوردة لرأس المال فى صورة استثمار أجنبى مباشر، الأمر الذى يتطلب منها ضرورة توجيه عناية خاصة لإدارة الفرص والتحديات الناشئة عن تحركات الاستثمار الأجنبى، حتى يمكنها التوصل إلى إستراتيجيات للمشاركة الاقتصادية تعبر عن أنظمتها المختلفة وأوضاعها السائدة.

3/2- المشاركة الاقتصادية الدولية للمرحلة الثالثة من عام 1990 إلى القرن الحالى :

لعل أهم ما يميز الاستثمار الأجنبى والمشاركة الاقتصادية الدولية للقرن الحادى والعشرين هو الانتشار الجغرافى على مستوى العالم، بحيث أصبحت المشاركة الاقتصادية تشمل العديد من الدول المتقاربة والمتباينة فى أنظمتها وأوضاعها السائدة ودرجة النمو الاقتصادى.

وتشير إحدى الدراسات التى أجراها صندوق النقد الدولى إلى أن عام 1995 قد شهد حوالى 45 من أنظمة التكامل الاقتصادى فى مختلف صورها ومراحلها، تشمل 75٪ من دول العالم، وحوالى 80٪ من سكان العالم، وتسيطر على 85٪ من التجارة العالمية.

وتجدر الإشارة إلى أن أنظمة التكامل الاقتصادى- فى ظل المرحلة الحالية من مراحل تطور النظام الاقتصادى العالمى الجديد- لا تعمل كجزر منفصلة، حيث أن ذلك النظام يحتوى على المؤسسات التى تكفل الترابط بين تلك الأنظمة وعلى رأسها الشركات العالمية من خلال انتشارها الجغرافى على مستوى العالم، وتعمل تلك المؤسسات على تأكيد ظاهرة العولمة الاقتصادية بشقيها الإنتاجى والمالى، التى تعد من اهم مقومات المشاركة الاقتصادية الدولية للقرن الحالى.

ولدراسة اتجاهات المشاركة الاقتصادية الدولية للمرحلة الثالثة من مراحل تطور النظام الاقتصادى العالمى، فسوف يتم تحليل ظاهرة العولمة الاقتصادية بشقيها الإنتاجى والمالى، بالإضافة إلى العوامل الرئيسية لتحرير تدفقات الاستثمار الأجنبى.

1/3/2- العولمة الإنتاجية والاستثمار الأجنبى المباشر :

لقد أدت الاتجاهات الأخيرة نحو تحرير وعولمة أنماط الإنتاج والاستهلاك والتجارة والاستثمار إلى زيادة حادة فى تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر، وعلى الرغم من قيود السياسة الاقتصادية بالدول النامية، زادت بشدة حجم تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر من متوسط بلغ 77 بليون دولار فى فترات السنوات 1983-1987 إلى 315 بليون دولار فى عام 1995ن وقد تلقت البلدان النامية تدفقات بلغت فى المتوسط 18 بليون دولار فقط فى فترة السنوات 1983-1987، ولكنها ارتفعت إلى 100 بليون دولار فى عام 1995 أى بزيادة بلغت أكثر من خمسة أمثال.

وقد توجهت تلك الطفرة بصورة رئيسية إلى 12 دولة من أكبر الدول النامية، فقد تلقت الصين وحدها 167 بليون دولار عام 1990 وعام 1996، وبذلك أصبح الاستثمار الأجنبى المباشر جزءا هاماً من الاقتصاد فى كثير من الدول النامية، ومن المرجح أن تظل مستوياته عالية فى المستقبل المنظور، وبذلك يمكن القول أن الاستثمار الأجنبى فى الدول النامية يتركز بصورة رئيسية فى مجموعة صغيرة من البلدان مما يعكس من ناحية حجم اقتصادياتها، ومن ناحية أخرى جاذبيتها كموقع للاستثمار الأجنبى المباشر.

وتفسر التغيرات الأساسية التى طرأت على هيكل الاقتصاد العالمى- على مدى الفترة من عام 1990 إلى عام 1996 تلك الزيادة فى تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر وهى حدوث تحرك قوى باتجاه نظام السوق، خاصة فى الدول الاشتراكية السابقة وتحرير أنظمة التجارة والاستثمار فى كثير من الدول النامية وأهم من كل ذلك حدوث زيادة هامة فى التكامل الاقتصادى العالمى، ومشاركة البلدان النامية فى هذا التكامل وإن كان بدرجات متفاوتة.

لقد بدأت العديد من الدول فى تنفيذ برامج للإصلاح الهيكلى خاصة منذ مطلع التسعينيات لمواجهة العجز المتأصل فى ميزان المدفوعات والموازنة العامة،

وقد تضمنت تلك البرامج : تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية، بالإضافة إلى برامج الخصخصة، وتطلب هذا تخفيض التعريفات الجمركية والقيود الأخرى على التجارة، وجعل العملات قابلة للتحويل بالنسبة لمعاملات الحساب الجارى، وتحرير بيئة ممارسة النشاط الاقتصادى، بما فى ذلك تخفيف القيود التنظيمية على الاستثمار الأجنبى، ولم تكن هذه الاتجاهات أكثر وضوحاً مما كانت عليه فى الاقتصادات الاشتراكية السابقة التى بدأت قبل نهاية الثمانينيات فى التحول إلى نظام اقتصاد السوق.

لقد غيرت الكثير من الدول النامية من سياساتها تجاه الاستثمار الأجنبى المباشر على مدى السنوات العشر الماضية إدراكاً منها لتكاليف استبعادها من التوسع الاقتصادى العالمى. ونتيجة لذلك شرعت فى إتباع سياسات أكثر إنفتاحاً بشأن شروط الدخول إلى صناعات معينة والخروج منها، والقواعد المنظمة لأسواق مستلزمات الإنتاج والمنتجات.

وادى تحرير السياسات إلى زيادات كبيرة فى تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر فقد ارتفعت تدفقات هذا الاستثمار إلى الصين وبولندا والجمهورية التشيكية وفيتنام والاتحاد الروسى بأكثر من عشرة أمثال فى الأربع أو الخمس سنوات السابقة لعام 1995، وفى المكسيك والهند والبرازيل وماليزيا، زادت تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر ضعفين أو أكثر.

وتعتبر أنظمة التجارة والمدفوعات الدولية الحرة من العوامل المهمة التى تشجع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المتسمة بالكفاءة، فسياسات التجارة الحرة ضرورية لتمكين الشركات الاستثمارية من تطوير الأسواق وإنتاج السلع والخدمات بكفاءة، كما أن تحرير أنظمة المدفوعات يمكن المستثمرين من تحويل الأرباح إلى بلادهم.

وقد أثبت القطاع الخاص أنه أكثر فعالية من القطاع العام فى تعبئة الاستثمارات بغرض التصدير وتقديم خدمات تتسم بالكفاءة، خاصة فى الدول التى تتميز بإنخفاض تكاليف التشغيل، لذلك فقد استمرت الحكومات فى فتح المزيد من مجالات النشاط الاقتصادى أمام القطاع الخاص فى التسعينيات،

حتى أن قطاع البنية الأساسية الذى كان حكرا على القطاع العام فى معظم البلدان أصبح أكثر إنفتاحا أمام الاستثمار الخاص المحلى والأجنبى الذى ساهم فى تحسين كفاءة الإنتاج.

وسيظل تكامل الاقتصاد العالمى المحرك الدافع لتدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر حيثما تكون البيئة الاقتصادية مفتوحة أمامه، وستؤدى عولمة الاقتصاد بصورة متزايدة إلى إزالة التمييز بين مؤسسات الأعمال المملوكة لمستثمرين اجانب او محليين، وبين البلدان المتقدمة والنامية، بل ترى مؤسسة التمويل الدولية أن الدول المنفتحة أمام الاستثمار الأجنبى هى التى ستكون مهيأة للمشاركة فى الرخاء العالمى المتزايد الذى تحققه العولمة.

كما أعطى الاستثمار الأجنبى المباشر دفعة هامة لعملية التكامل العالمى عن طريق المساعدة فى ربط أسواق رأس المال وأسواق العمل وزيادة الأجور وإنتاجية رأس المال فى الدول المتلقية لهذا الاستثمار، ونظرا لأن أنظمة التجارة والاستثمار التى تم تحريرها حديثا والتكنولوجيات الجديدة أدت إلى تخفيض تكاليف النقل والاتصالات، فقد تبنت الشركات متعددة الجنسيات استراتيجيات ذات طابع عالمى متزايد للاستفادة من الوفورات الناجمة عن التخصص وتوزيع الأنشطة، ومع نشوء شبكة عالمية من الروابط المتعددة، زادت بشدة التجارة داخل الشركات عبر الحدود الوطنية بين الشركات الأم والشركات التابعة لها.

إن الشركات متعددة الجنسيات أصبحت هى المالك الرئيسى للأصول فى الدول النامية ويقع عليها مسئولية توظيف فائض العمالة بها، وتوريد التكنولوجيا المتقدمة إليها، ويقدر عدد العاملين بتلك الشركات بحوالى 73 مليون فرد، وقد أصبحت الدول النامية تعتمد عليها فى تحقيق معدلات نمو عالية للصادرات إلى الخارج وتحقيق نمو اقتصادى مرتفع فى ظل النظام الاقتصادى العالمى الجديد.

وتجدر الإشارة إلى أن الروابط الإقليمية ذات أهمية خاصة بالنسبة للاستثمار الأجنبى المباشر القادم من الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، فالاتحاد الأوروبى يسهم بمعظم تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إلى منطقة أوروبا الشرقية وآسيا

الوسطى، كذلك وجهت الولايات المتحدة الأمريكية أكبر حصة من استثمارها الأجنبى المباشر إلى منطقة أمريكا اللاتينية.

وفى عام 1995 ازداد حجم الاستثمار الأجنبى المباشر من خلال الشركات متعددة الجنسيات فى ظل سياسات الحرية الاقتصادية والتقدم التكنولوجى وسيادة آليات السوق ومعايير المنافسة، مما ساعد على انتشار علاقات المشاركة الاقتصادية الدولية ففى عام 1995 بلغ حجم عمليات تلك الشركات 2.6 تريليون دولار، ونمت أرصدتها بمعدل يفوق معدل نمو الناتج المحلى الإجمالى الدولى ومعدل نمو الصادرات الدولية، من ثم فقد اقترحت دول منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية فى سبتمبر 1995 إقامة معاهدة متعددة الأطراف للاستثمار، ينتظر أن تكون مفتوحة للدول الأعضاء وغير الأعضاء بتلك المنظمة حتى يمكن إقامة نظام متعدد الأطراف للإنتاج العالمى.

وتجدر الإشارة إلى أن الجاذبية فى الماضى للاستثمار الأجنبى كانت وثيقة الصلة بامتلاك موارد طبيعية أو سوق محلية كبيرة، ولكن مع التحول نحو عولمة الإنتاج والتجارة خاصة مع مطلع التسعينيات من القرن الماضى، أصبحت القدرة على المنافسة كموقع للاستثمار والتصدير العامل الرئيسى المحدد لتوفر الجاذبية.

إن الاتجاه نحو المزيد من العولمة الاقتصادية أدى إلى أن الاستثمار الأجنبى المباشر أصبح لا ينجذب فقط إلى العمالقة الاقتصاديين الذين يمتلكون أسواقاً محلية كبيرة فقد اجتذبت بلدان من كافة الأحجام وتجتاز مراحل مختلفة من عملية التنمية وتتوزع على كافة أرجاء العالم استثمارا أجنبيا مباشرا بلغ أكثر من 5٪ من إجمالى الناتج المحلى، وكان من بينها الجمهورية التشيكية وماليزيا، والقاسم المشترك بين هذه البلدان هو إطار السياسات المتطور الذى اجتذب المستثمرين الأجانب، ويوضح الشكل رقم (3) بالملحق الإحصائى تطور تدفق الاستثمار الأجنبى المباشر للداخل (inflows) حسب المناطق خلال الفترة 1980-1997.

لقد كانت البلدان المتقدمة هى القوة المحركة وراء الطفرة فى تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر، حيث ارتفعت التدفقات إلى الخارج من متوسط بلغ 72.6 بليون دولار فى فترة السنوات 1983-1987 إلى 270.5 بليون دولار فى عام 1995، كما

ارتفعت بشدة التدفقات من البلدان النامية، وإن كانت صغيرة بالمقارنة مع التدفقات من البلدان المتقدمة فقد زادت من 4.2 بليون دولار فى فترة السنوات 1983-1987 إلى 47 بليون دولار فى عام 1995، ويشير هذا النشاط إلى زيادة إندماجها فى الاقتصاد العالمى وإلى وجود إمكانات لم تستغل بعد.

ولقد ازداد عدد المعاهدات ثنائية الأطراف الخاصة بتشجيع الاستثمار وحمايته ثلاثة أمثال تقريباً خلال التسعينيات، كما وضعت اتفاقيات متعددة الأطراف بشأن الاستثمار بصورة رئيسية كجزء من اتفاقيات أشمل متعددة الأطراف مثل اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، وتتفاوض البلدان الصناعية حول اتفاقية متعددة الأطراف بشأن الاستثمار لتنظيم تدفق الاستثمارات إلى هذه البلدان.

كما أن البلاد الأعضاء فى منظمة التجارة العالمية تزيد من تأييدها لفكرة التوصل إلى إتفاقية عالمية بشأن الاستثمار، بالإضافة إلى أن واضعو السياسات بدول منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية يتفاوضون حول إتفاقية متعددة الأطراف بشأن الاستثمار، وبإمكان البلدان الأخرى غير الأعضاء الانضمام إلى هذه الاتفاقية أيضاً، والهدف الرئيسى لهذه المعاهدات والاتفاقيات هو مواصلة تحرير إطار السياسات الخاصة بالاستثمار الأجنبى المباشر، من أجل تحقيق المزيد من العولمة الإنتاجية.

ومن المتوقع أن تزيد عولمة الإنتاج الضغوط على الحكومات لإزالة العقبات التى تعترض طريق الاستثمار الأجنبى المباشر، من أجل تفادى فقدان حصة الدول ذات الاقتصادات الأقل تحررا فى الإنتاج العالمى، ويحفز هذا بالفعل المناقشات الدولية المكثفة بشأن أنظمة السياسات المتعددة الأطراف الموجهة نحو الاستثمار.

إن التحرير الاقتصادى منذ سنة 1980 أدى إلى إعادة توجيه عمليات الاستثمار الأجنبى المباشر نحو إنتاج السلع والخدمات من منظور عالمى لتلبية احتياجات الاقتصاد العالمى فيما يعرف بعولمة الإنتاج، ونحو توفير خدمات البنية الأساسية كما أدى إلى تحسين أدائها إلا أن الحواجز المادية والبنية الأساسية الضعيفة ما زالت تعيق الاستثمارات الموجهة للتصدير، ونظرا لأن العالم لم يحقق بعد شمولية حرية التجارة، فما زالت العولمة الإنتاجية غير مكتملة.

ومن المرجح فى المستقبل أن تقل أهمية الاستثمار الأجنبى المباشر كوسيلة لتحويل رؤوس الأموال، إذ المتوقع قيام أسواق رأس المال بهذا التحويل بمزيد من السهولة، وأن يكون الاستثمار الأجنبى المباشر وسيلة أهم على الصعيد العالمى لنقل المعارف والأنظمة والتكنولوجيات، ليس فقط من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، لأن ما تتعلمه الشركات الفرعية فى البلدان النامية سينتقل تارة أخرى بصورة متزايدة إلى الشركات الأم أيضاً.

وفى الآونة الأخيرة أتاحت العولمة للشركات المزيد من الأسباب لإقامة علاقات أوثق تتجاوز الحدود الوطنية، فالتكامل الدولى لسلاسل الإنتاج والتسويق، يجعل الشركات أكثر اعتماداً على أداء شركائها الآخرين، ولهذا السبب ازدادت شعبية المشروعات المشتركة كوسيلة لتكامل هياكل الإنتاج والتسويق والتمويل واستخدام الموارد البشرية على الصعيد الدولى.

وعلى عكس تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر خلال المرحلة الأولى من مراحل تطور النظام الاقتصادى العالمى الجديد التى استغلت إنخفاض الكفاءة الإنتاجية فى الدول النامية، من المرجح أن يتم توجيه تلك التدفقات خلال المرحلة الحالية نحو الإنتاج المتسم بالكفاءة لتلبية احتياجات الأسواق العالمية، مما يؤدى إلى المزيد من المشاركات الاقتصادية الدولية.

ونظراً لفشل مؤتمر منظمة التجارة العالمية فى مدينة سياتل الأمريكية فى التوصل إلى اتفاق بشأن القضايا الخاصة بتحرير الزراعة، ومعايير العمل، والبيئة وتطبيقها فى مجال التجارة الدولية، وحقوق الملكية الفكرية المتصلة بصناعة الدواء، وإطلاق جولة مفاوضات جديدة لتحرير الاستثمار والتجارة الدولية، فقدرات المنظمة إعادة طرح هذه القضايا من جديد على مؤتمر الدوحة خلال الفترة من 9 إلى 14 نوفمبر عام 2001 خاصة بعد اقتناع الدول المتقدمة بعدالة بعض مطالب الدول النامية[1].

---

(1) رضا محمد هلال، مؤتمر منظمة التجارة العالمية فى الدوحة، القضايا والمكاسب، السياسة الدولية، العدد 147 ص ص 188-190.

ثانيا : الطاقة الإستعابية كمحدد لتدفق الاستثمار الأجنبى المباشر :

تجدر الإشارة إلى أن الطاقة الاستيعابية فى أى دولة تلعب دورا مهماً فى نمو اقتصاديات المشاركة الدولية من خلال الاستثمار الأجنبى المباشر، حيث يتوقف معدل النمو الاقتصادى فى دولة ما خلال فترة زمنية معينة بصفة كبيرة على حجم الاستثمار خلال هذه الفترة، ويتحدد حجم الاستثمار هذا بالمقدرة التمويلية لهذه الدولة سواء من المصادر المحلية أو الأجنبية هذا من ناحية، وبقدرتها على امتصاص هذه الاستثمارات دون أن يؤدى ذلك الامتصاص إلى إحداث آثار جانبية تعوق عملية التنمية من ناحية أخرى، ويطلق على قدرة الدولة على امتصاص الاستثمارات اصطلاح الطاقة الاستيعابية، ومن ثم تعتبر الطاقة الاستيعابية محددا أساسيا لقدرة الاقتصاد القومى على استيعاب تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر، وبعبارة أخرى تعتبر تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إلى دولة ما دالة فى الطاقة الاستيعابية لهذا الاقتصاد، وتتحدد الطاقة الاستيعابية هذه بعديد من العوامل أو المحددات منها الاقتصادى وغير الاقتصادى، وعليه يمكن القول أن الاستثمار الأجنبى المباشر هو الآخر دالة فى تلك المحددات، وبالتالى فإن الأمر يتطلب دراسة مفهوم الطاقة الاستيعابية ومحدداتها، وأثر تلك الطاقة على تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إلى الدول النامية، مما يساعد على وضع السياسات التى يمكن أن تفيد فى العمل على توسيع الطاقات الاستيعابية فى هذه الدول، وبالتالى تهيئة الظروف لمزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إليها.

1- تعريف الطاقة الاستيعابية ومحدداتها :

تعريف الطاقة الاستيعابية :

إن مفهوم الطاقة الاستيعابية والدراسات المتعلقة به مفهوم حديث نسبياً حيث ارتبط هذا المفهوم بعملية التنمية الاقتصادية فى الدول النامية بعد الحرب العالمية الثانية، وقدرة هذه الدول على استيعاب المعونات والمساعدات المقدمة لها من الدول المتقدمة، وقد ظهر هذا المفهوم بصورة أكبر بعد ارتفاع أسعار البترول وعدم قدرة اقتصاديات الدول النفطية على استيعاب الفوائض النفطية فى استثمارات منتجة بداخل هذه الدول.

ولا يوجد تعريف واحد متفق عليه فيما بين الاقتصاديين كافة بالنسبة للطاقة الاستيعابية، شأنه فى ذلك شأن كافة التعريفات فى العلوم الاجتماعية، ويختلف كل تعريف بالنسبة للطاقة الاستيعابية على حسب المنهج والهدف ولكن بالرغم من ذلك فإن التعريفات كأنها لن تكون على درجة كبيرة من الاختلاف، فبينها قاسم مشترك يتمثل فى أن كافة التعريفات تربط الطاقة الاستيعابية بمفهوم الاستثمار.

فيعرف هيجنز (Higgins) الطاقة الاستيعابية بأنها قدرة الاقتصاد القومى على استيعاب الاستثمارات والمعونات الاقتصادية والفنية التى مكن استخدامها بفاعلية، وبالتالى فإنه يربط مفهوم الطاقة الاستيعابية بقدرة الاقتصاد على استيعاب المعونات والاستثمارات الأجنبية والتى يتم توزيعها فيما بين الدول المختلفة على حسب مقدرتها الاستيعابية.

ويعرف روزنشتين- رودان (Rosenstein- Rodan) الطاقة الاستيعابية بأنها تلك الكمية من رأس المال الممكن استخدامها بفاعلية بحيث تعطى عائداً صافياً متزايداً فى الدخل القومى، ويرى روزنشتين- رودان أن الطاقة الاستيعابية تكون محدودة وثابتة فى الأجل القصير نظراً لثبات عوامل الإنتاج الأخرى، بينما تزداد الطاقة الاستيعابية وتكون أكبر فى الأجل الطويل.

ويعرف أدلر (Adler) الطاقة الاستيعابية بأنها تتمثل فى تلك الكمية من الاستثمارات الممكن تنفيذها بحيث تحقق معدل عائد مقبول فى ظل حجم معين من عوامل الإنتاج الأخرى، وبالتالى فإنه يرى أن الطاقة الاستيعابية تتمثل فى كمية الاستثمارات الممكن تنفيذها خلال فترة زمنية معينة فى ظل توافر حجم معين من عوامل الإنتاج الأخرى، وبحيث يظل معامل رأس المال / الإنتاج بدون تغيير، وكذلك بحيث لا تنخفض الإنتاجية الحدية لرأس المال عن مستوى معين تفوق تكلفة رأس المال المستخدم عادة.

ويعرف ستيفنس (Stevens) الطاقة الاستيعابية بأنها ذلك الحجم الأمثل من الاستثمارات الممكن تنفيذها بنجاح، بحيث لا تحدث ضغوطاً تضخمية مع المحافظة على توازن ميزان المدفوعات فى نفس الوقت، فضلاً عن ذلك، فإنه يرى أن الطاقة

الاستيعابية تعبر عن حجم الاستثمارات العامة أو الخاصة الممكن تنفيذها خلال فترة زمنية معينة بنجاح بإفتراض استخدام أفضل الفنون الإنتاجية وتوافر التمويل الخارجى، ويتفق تعريف بولدوين وماير (Baldwin, Meier) مع تعريف ستيفنس الطاقة الاستيعابية بأنها ذلك الحجم من الاستثمارات الممكن تنفيذها دون إحداث خلل جوهرى فى ميزان المدفوعات، أو فى الاستقرار الداخلى، ويرى حكمت الناشيبى أن الطاقة الاستيعابية تتمثل فى مجموع الفرص الاستثمارية التى يمكن استغلالها بنجاح فى اقتصاد ما خلال فترة زمنية معينة. غير أن الدكتور على لطفى يرى أن هذا التعريف يتلاءم مع ظروف الدول المتقدمة صناعيا ولا يتناسب مع ظروف الدول النامية، ويعرف الطاقة الاستيعابية بما يتلاءم مع ظروف الدول النامية بأنها مقدرة هذه الدول على استيعاب الاستثمارات المتدفقة إليها على أسس تجارية جنبا إلى جنب مع المقدرة على استخدام المساعدات الميسرة فى الأجل الطويل، وبذلك يلاحظ أن هذا المفهوم أكثر اتساعا وشمولا من المفاهيم السابقة حيث لا يقتصر فقط على الأجل القصير، بل أنه يأخذ الأجل الطويل أيضا فى الحسبان، وكذلك العائد الحدى غير المباشر جنبا إلى جنب مع العائد الحدى المباشر.

وبعد استعراض التعريفات المختلفة والخاصة بالطاقة الاستيعابية، يلاحظ عدم وجود تعريف عام لمفهوم الطاقة الاستيعابية للاقتصاد القومى، حيث ركز كل تعريف على الجانب الذى يرى أنه الأكثر أهمية من وجهة نظر المعرف، إلا أنه يلاحظ أن هذه التعريفات كافتها تهتم بتوضيح العلاقة بين حجم الاستثمار الممكن تنفيذه والعائد المتوقع منه، ومن بين هذه الاستثمارات الممكن تنفيذها بحيث تحقق معدل عائد-مباشر أو غير مباشر- يغطى تكلفة استخدام تلك الاستثمارات مع تحقيق هامش ربح يتمشى فى المتوسط مع ما هو سائد فى الاقتصاد، خلال فترة زمنية معينة.

ومن هذا التعريف تتضح الحقائق التالية :

- إن الطاقة الاستيعابية توضح الحجم الملائم من الاستثمارات والذى يحقق عائدا لا يقل عن حد معين، ويحقق فى الوقت نفسه المجتمع سواء الاستقرار الداخلى أو الخارجى خلال فترة زمنية معينة.

- إن الطاقة الاستيعابية ليست ساكنة، ولكنها تتميز بالتغير والحركة، ومن ثم فإن المفاهيم للطاقة الاستيعابية- وكما يقول رودان- لا تنطبق إلا فى الأجل القصير فى ظل ثبات عوامل الإنتاج الأخرى حيث يسرى قانون تناقص الغلة، وبالتالى فإنه توجد بعض العوامل تحد من الطاقة الاستيعابية فى الأجل القصير مثل عدم توافر الهياكل الأساسية بدرجة كافية، وعدم مرونة عوامل الإنتاج الأخرى المكملة لعنصر رأس المال، والمعوقات الاجتماعية والسياسية والإدارية، ومن الطبيعى أنه كلما أمكن التغلب على هذه المعوقات أو التخفيف منها فإن ذلك يؤدى إلى اتساع الطاقة الاستيعابية ولا يتحقق ذلك الاتساع إلا فى الأجل الطويل حيث تكون عوامل الإنتاج الأخرى أيضاً متغيرة.

- إن تحديد هذا المفهوم للطاقة الاستيعابية مسألة نسبية يتوقف ويعتمد على الأهداف التى يسعى المجتمع إلى تحقيقها، فإذا كان معدل العائد الصافى المستهدف منخفضاً، وذلك فى المشروعات التى يكون لها أهداف اجتماعية فإن ذلك يؤدى إلى زيادة حجم طاقة المشروعات التى يكون لها أهداف اجتماعية فإن ذلك يؤدى إلى زيادة حجم الطاقة الاستيعابية، والعكس ذلك أن تحليل الطاقة الاستيعابية قد بنى على افتراض أساسى، من وجود علاقة عكسية بين حجم الاستثمار ومعدل العائد الصافى المتوقع الحصول عليه سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة عن هذا الاستثمار.

- أن الطاقة الاستيعابية لعدد من الدول مجتمعة تفوق بكثير الطاقة الاستيعابية لكل دولة على حدة، وذلك لأن كل دولة تنقصها بعض عناصر الإنتاج ومقومات التنمية الأساسية مما يحد من الطاقة الاستيعابية بالنسبة لكل دولة بمفردها، بعكس الحال إذا ما نظر إلى الدول مجتمعة حيث تتوافر عوامل الإنتاج، فضلاً عن توافر العديد من العوامل والظروف المواتية من اتساع الأسواق وغيرها، مما يترتب عليه من الإتساع الطاقة الاستيعابية لهذه المجموعة من الدول.

- إن الطاقة الاستيعابية مفهوم نسبى يختلف من مجتمع لآخر ومن دولة لأخرى بل لنفس الدولة من فترة زمنية لأخرى، على حسب درجة النمو الاقتصادى ودرجة التقدم التكنولوجى والثقافى والفكرى وغيرها، فحينما يقال أن الطاقة الاستيعابية لاقتصاد ما هى طاقة محدودة فإنه يعنى بهذا القول أن حجم

الاستثمار الممكن تنفيذه أو استيعابه يتوقف عند حد معين، ولا يمكن أن يتجاوزه خلال فترة زمنية معينة، وقد يكون ذلك الاستثمار محليا أو اجنبيا، ولكل منهما حدود استيعاب مختلفة نظرا لاختلاف طبيعة كل مصدر من هذه المصادر وما يترتب عليه من التزامات فى المستقبل، وبالتالى فإن الطاقة الاستيعابية تحدد قدرة الدول على استيعاب رؤوس الأموال الأجنبية واستقطابها، وهذا يعنى أن ضيق الطاقة الاستيعابية لاقتصاد ما تكون بمثابة طريق مسدود أمامه، وتضع قيودا شديدة على جهود التنمية الاقتصادية فيه، بينما الطاقة الاستيعابية الكبيرة تفسح المجال أمام المزيد من التدفق الاستثمارى إلى الاقتصاد المعنى سواء من المصادر المحلية بشكل عام أو الأجنبية بشكل خاص.

محددات الطاقة الاستيعابية :

تتحدد قدرة الاقتصاد القومى على استيعاب الاستثمارات وتنفيذها وتحقيق معدل عائد مباشر أو غير مباشر يغطى تكلفة استخدام تلك الاستثمارات خلال فترة زمنية معينة بالعديد من العوامل والمحددات، والتى تمثل بدورها محددات لتدفق الاستثمار الأجنبى المباشر، وبالتالى فإن التوسع فى الطاقة الاستيعابية يتطلب من البداية معرفة تلك العوامل المحددة لها، ومن ثم العمل على معالجة تلك المشاكل والعقبات التى تمثل قيدا على التوسع فى الطاقة الاستيعابية.

وتتمثل محددات الطاقة الاستيعابية فى نوعين من المحددات : اقتصادية وغير اقتصادية، وفيما يلى تحليل مختصر لهذه المحددات :

1/2- المحددات الاقتصادية :

1- حجم الموارد الاقتصادية المتاحة ونوعياتها :

ويمكن تقسيم الموارد الاقتصادية إلى مجموعتين من الموارد هما : الموارد غير البشرية والموارد البشرية، وتتمثل الموارد غير البشرية فى الموارد المادية والموارد المالية، وتتمثل الموارد المادية فى الأرض الصالحة للزراعة أو الممكن استصلاحها ودرجة خصوبتها وكذلك حجم المتاح من المواد الخام- الأولية- سواء كانت زراعية أو تعدينية ومصادر المياه والطاقة وغيرها، وكذلك الظروف الجوية والمناخية ومدى ملاءمتها للإنتاج يضاف إلى ما سبق، التطورات التكنولوجية وأساليب الإنتاج المتاحة حيث تلعب

دورا كبيرا فى استغلال الموارد المتاحة خاصة لمعدنية منها وكذلك فى إمكانات استصلاح الأراضى ورفع درجة خصوبتها[1]. وتأتى لهمية هذه الموارد من أن التنمية الاقتصادية دالة فيما يتاح للدولة من هذه الموارد والتى يمكن استغلالها. وبالتالى كلما زاد ما يتاح للدولة منها وارتفعت كفاءتها مما ينعكس هذا فى إمكانية تحقيق معدلات اكبر من الأرباح ومن ثم زيادة الاستثمارات وبالتالى اتساع الطاقة الاستيعابية للدولة، زادت الطاقة الاستيعابية بها، وكانت الدولة أكثر قدرة على جذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إليها بهدف استغلال تلك الموارد حيث تكون فرص الاستثمار بها اكثر ربحية[2].

وكانت هذه التدفقات من قبل الشركات متعددة الجنسية العاملة فى مجال البترول، ومما يشير إلى دور الموارد الأولية فى تدفق الاستثمار الأجنبى المباشر أن أحد الأسباب الرئيسية للاستثمارات اليابانية فى الخارج-خاصة فى الدول النامية- هو تأمين حصولها على إمدادات المواد الخام، وعليه نجد أن ما بين ثلث ونصف الاستثمارات اليابانية فى الدول النامية موجهة إلى قطاع الإنتاج الأولى[3].

غير أن كثير من الدول النامية تعانى من فقر فى الموارد الطبيعية المتاحة بها وإن إختلفت حدته من دولة إلى أخرى، فضلا عن إنخفاض كفاءة هذه الموارد بسبب تخلف أساليب الإنتاج المستخدمة، وكذلك عدم وجود التكنولوجيا المتقدمة اللازمة لتحقيق الاستغلال الأمثل لتلك الموارد، وقد تمخض كل ذلك عن ضيق الطاقة الاستيعابية وقصور فرص الاستثمارات المربحة فى هذه الدول.

كما يتوقف حجم الاستثمار- وبالتالى حجم الطاقة الاستيعابية فى الاقتصاد القومى على مقدار الموارد المالية المتاحة سواء كانت بالنقد المحلى أو النقد الأجنبى،

---

(1) د. السيد عبد العزيز دحية، د. سعد حافظ محمود، دراسة تحليلية عن تطور الاستثمارات فى جمهورية مصر العربية مع الإشارة للطاقة الاستيعابية للاقتصاد القومى، معهد التخطيط القومى، القاهرة، مذكرة رقم 30، ديسمبر 1985، ص 41.

(2) الأمم المتحدة، المجلس الاقتصادى والاجتماعى، اللجنة المعنية بالشركات غير الوطنية، محددات الاستثمار الأجنبى المباشر وآثارها على السياسة العامة، الدورة السابعة عشرة، ابريل 1991، ص 13.

(3) Schwendiman. J.S "The Multinational Corporation the Host Country Enviroument" In Robison. R.d. (ed), Direct Foreign Investment Costs and Benefits. Preager. New York. 1987. P. 186.

وكثيرا ما يتوقف أو يؤجل مشروع معين بسبب عدم توافر المكون الأجنبى اللازم للاستثمار على الرغم من توافر الموارد المالية المحلية اللازمة لذلك. وقد يحدث العكس فى أحيان أخرى، حيث يتطلب الحصول على قروض من الخارج لتمويل مشروع معين توافر المكون المحلى، وبالتالى فإن قصور المكون المحلى يؤدى إلى أضعاف إمكانات الحصول على قروض، أو يحد من تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر، وبالتالى صعوبة تنفيذ المشروعات.

ونظرا لأن أغلب الدول النامية تعانى من نقص المدخرات المحلية، وبالتالى قصور موارد التمويل المحلية- كما سبق ذكر ذلك فى الفصل الأول من هذا الكتاب- فإن ذلك النقص فى الموارد يترتب عليه قصور فى الاستثمارات ومن ثم إنخفاض معدلات النمو الاقتصادى. وهذا يمثل جانب العرض للطاقة الاستيعابية، حيث تهتم الطاقة الاستيعابية أساساً بإمكانيات تنفيذ الاستثمارات بافتراض توافر الموارد المالية اللازمة لذلك، وتصبح المشكلة أكثر صعوبة عندما تكون الموارد المالية المطلوبة لتنفيذ تلك البرامج الاستثمارية هى موارد أجنبية. وبالتالى فإن قصور المدخرات المحلية يقلل من قدرة الاقتصاد القومى على استيعاب المزيد من الموارد المالية الأجنبية المتاحة سواء كان ذلك فى صورة معونات أو قروض أو استثمارات أجنبية، يوحد ذلك من الطاقة الاستيعابية للاقتصاد القومى، أى أن المكون المحلى اللازم للاستثمار قد يمثل مشكلة اكبر فى بعض الحالات من المكون الأجنبى ويحد من قدرة الدولة الاستيعابية.

وبالتالى فإن وفرة الموارد المالية- بالكم المناسب والملائم لبرامج الاستثمار سواء من الموارد المحلية أو الموارد الأجنبية- تعتبر من المحددات الهامة للطاقة الاستعابية فى الاقتصاد القومى، حيث تتضافر تلك الموارد المالية مع الموارد المادية والبشرية من أجل تنفيذ الحجم المستهدف من الاستثمار، وتوفير مثل هذه الموارد فى الدول النامية يؤدى بلا شك إلى زيادة معدلات الأرباح المتوقعة ومن ثم زيادة فرص الاستثمار وبالتالى زيادة قدرة الدولة الاستيعابية على استيعاب مزيد من الاستثمارات المنتجة، ويكون ذلك حافزا لمزيد من تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى هذه الدول، وتتسم هذه العملية بصفة التراكمية حيث تؤدى زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إلى زيادة الطاقة

الاستيعابية وتشجيع هذا بدوره على مزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر مرة أخرى نظرا لوجود فرص الاستثمار المربحة،وهكذا بصورة مستمرة.

أما بالنسبة للموارد البشرية فإنها تتمثل فى المتوفر من قوة العمل ليس فقط فى صورته الكمية- ولكن فى صورته النوعية كذلك- حيث تؤخذ فى الاعتبار كافة المهارات الفنية والقدرات التنظيمية وتوزيعها فيما بين مختلف القطاعات والتخصصات، فضلاً عن إمكانات تطويرها من خلال المؤسسات التعليمية ومراكز التدريب المناسبة، ولاشك أن عدم توافر الموارد البشرية الملائمة فى اقتصاد ما يحد من الطاقة الاستيعابية لهذا الاقتصاد، وطالما تفتقر الكثير من الدول النامية إلى توافر الأيدى العاملة الماهرة الكافية والقدرات المناسبة فإن ذلك يؤثر سلبياً على حجم الإنتاج ونوعه والإنتاجية والتكاليف مما ينعكس بدوره سلبياً على تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر.

ويمكن الاستدلال على عدم توافر المهارات الفنية والتنظيمية فى الدول النامية- بصفة عامة- من خلال مؤشر نسبة الأمية فى هذه الدول. إذ أنه ليس من المنطقى وجود قاعدة من الكفاءات والقدرات فى دولة بها نسبة كبيرة جدا من الأمية، كما تعانى الدول النامية من ندرة الخبرات وقلتها بسبب قصور برامج التعليم والتدريب وعدم فاعلية هذه البرامج فى توفير متطلبات التنمية الاقتصادية من هذه الخبرات الأساسية كماً ونوعاً، بالإضافة إلى تسرب هذه الصفوة من الخبرات إلى الخارج بسبب سوء الأحوال الاقتصادية فى بعض هذه الدول ، وإنخفاض مستويات الدخول بها، يضاف إلى ذلك انخفاض الكفاءة فى استخدام المتاح من قوة العمل الماهر أو نصف الماهر أو انتشار البطالة الظاهرة والمقنعة بصورة كبيرة، مما يترتب عليه عدم تحقيق الاستخدام الأمثل والكامل للموارد البشرية المتاحة الأمر الذى يؤدى فى النهاية إلى انخفاض مستوى الإنتاجية وانخفاض الناتج والدخل القومى، ومن ثم انخفاض مستويات الادخار والاستثمار، ومن ثم ضيق الطاقة الاستيعابية، ويحد ذلك بدوره من فرص الاستثمار ومن تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إلى مثل هذه الدول

وجدير بالذكر هنا أن قدرة الدول النامية على جذب الاستثمار الأجنبى المباشر على أساس توافر العمالة غير الماهرة والرخيصة قد تضاءلت أهميتها فى السنوات الأخيرة، وسوف يستمر ذلك الاتجاه أكثر فى المستقبل حيث إن الحاجة

لمثل هذه العمالة فى تصنيع الكثير من السلع والمنتجات أصبحت أقل كثيرا عما كانت عليه منذ عقد مضى نتيجة للتطور التكنولوجى الكبير والاعتماد على التكنولوجيا المتطورة ذات الكثافة الرأسمالية العالية، والتى تتطلب نوعية معينة من اليد العاملة الماهرة لتشغيلها وصيانتها[1]. ويتطلب ذلك من الدول النامية ضرورة تنمية الموارد البشرية فيها حيث إن الدولة النامية التى يتوافر بها عمالة أكثر مهارة وبأجور أدنى نسبياً من غيرها يمكن أن تستقطب المزيد من تدفقات استثمار أجنبى مباشر، إذا قورنت بغيرها من الدول النامية الأخرى، وهذه هى الحالة التى تشاهد بالنسبة لدول جنوب شرق آسيا، وكذلك حديثاً دول الكومنولث المستقلة ودول أوروبا الشرقية والتى تتزايد تدفقات استثمار أجنبى مباشر إليها فى الآونة الأخيرة.

ومن الأمور ذات الأهمية والتى يجب الإشارة إليها هنا مسألة شكل التناسب بين كافة أنواع الموارد الاقتصادية، ذلك أن وجود التناسب الأمثل لهذه الموارد يتمخض عنه الاستخدام الأمثل وزيادة كفاءة استخدامها ومن ثم إمكانية تحقيق معدلات عائد أكبر وبالتالى زيادة الطاقة الاستيعابية للمجتمع، والعكس إذا كان اختلال فيما بين هذه الموارد فإن ذلك يحول دون الاستخدام الكفء والكامل لها ويؤدى إلى وجود طاقات وموارد عاملة، فعملية الإنتاج لا تتم باستخدام عنصر واحد فقط من عناصر الإنتاج، دون توافر القدر الملائم من عناصر الإنتاج الأخرى المكملة، ولقد نتج عن عدم وجود التناسب بين الموارد الاقتصادية فى الدول الفقيرة فى مواردها الطبيعية- كما هو الحال فى الدول الأفريقية بجنوب الصحراء-قصور تدفق استثمار أجنبى مباشر إليها، والتى كانت محدودة للغاية. فقد زادت تلك التدفقات خلال الثمانينيات بمعدل 1.8٪ فقط بالرغم من أن معدل الزيادة فى الدول الآسيوية كان 12٪ خلال نفس الفترة، ويعزى هذا أساساً إلى فقر الدول الإفريقية للموارد وخاصة الطبيعية، فضلاً عن اختلال التناسب الملائم بين هذه الموارد مما أدى إلى ضعف الطاقة الاستيعابية فيها ونقص فرص الاستثمار المبرحة ومن ثم قصور تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إليها.

---

(1) البنك الدولى، التمويل والتنمية، محددات استثمارات الولايات المتحدة فى الصناعة التحويلية بالخارج، مارس 1993، ص16

خلاصة ذلك أن الدول النامية والتى تكون غنية بمواردها الطبيعية والمالية كما وكيفاً وكذلك الموارد البشرية، فضلاً عن وجود درجة أفضل من التناسب الملائم بين هذه الموارد يؤدى ذلك إلى استيعاب الطاقة الاستيعابية بها ووفرة الفرص الاستثمارية الأكثر تحقيقاً للربح، ويكون ذلك حافزاً قوياً على استقطاب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إليها والعكس، حيث إن نقص هذه الموارد ونقص الخبرات والكفاءات يمثل عبئاً على الطاقة الاستيعابية وإمكانية التوسع فى الاستثمار، وهو المسئول الأول عن نقص تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر على الدول النامية.

ب- حجم السوق :

يعتبر حجم السوق من المحددات الأساسية لإمكانية إقامة المشروعات الاستثمارية أو التوسع فيها، وذلك لأن حجم الإنتاج يرتبط بإمكانية تصريف هذا الإنتاج سواء فى الأسواق المحلية أو الخارجية، وكلما كان هناك سوق أكثر اتساعاً مكن ذلك المشروعات من الوصول إلى الاستغلال الأمثل لطاقتها الإنتاجية والاستفادة بوفورات الحجم الكبير، ومن ثم تنخفض التكلفة المتوسطة وتزداد القدرة التنافسية لتلك المشروعات، وبالتالى فإنه كلما اتسع حجم السوق داخلياً أو خارجياً زادت قدرة الاقتصاد القومى على استيعاب الاستثمارات مما يجذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر. لذلك أن الهدف الأساسى لتلك المشروعات الأجنبية قد يكون البحث عن أو المحافظة على الأسواق الخارجية لتصريف إنتاجها- خاصة الإنتاج الصناعى- حيث يكون حجم الإنتاج المحلى هو المحدد الأساسى لمعظم عمليات الصناعة التحويلية، وهذا ما تقوم به العديد من الشركات متعددة الجنسية من خلال فروعها فى الخارج، ويمكن التدليل على ذلك السعى بزيادة تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر-خاصة من قبل الشركات اليابانية- إلى داخل الولايات المتحدة الأمريكية خلال عقد الثمانينات بصفة خاصة وذلك بدافع الاستفادة من السوق الكبير المتوفر لديها وللتغلب على الاتجاهات الحمائية للولايات المتحدة الأمريكية. وكذلك تحظى الصين بأعلى معدل تدفق استثمار أجنبى مباشر إليها فيما بين مجموعة الدول النامية خلال عقد الثمانينات وبداية التسعينات ويعزى ذلك إلى اتساع الأسواق بها بصورة كبيرة جداً عن كافة الدول النامية الأخرى، حيث يسعى استثمار أجنبى مباشر المتدفق إليها أساساً إلى الاستفادة من اتساع السوق المحلى بها.

ونظرا لأن أغلب الدول النامية تعانى من ضيق نطاق السوق المحلى بها- وذلك بسبب إنخفاض مستويات الدخول فيها ومن ثم إنخفاض القوة الشرائية للأفراد باستثناء الدول النفطية- فإن الحجم الصغير للسوق المحلى هذا يؤدى إلى إنخفاض معدل العائد على رأس المال ومن ثم إنخفاض الاستثمارات مما يؤدى إلى إنخفاض معدل النمو ومن ثم إنخفاض القوة الشرائية ومن ثم قصور الطلب فى السوق المحلى، وهكذا بصورة مستمرة. وينشأ عن كل ما سبق حلقة مفرغة تمثل صورة من صور الاختلال التى تعانى منها الدول النامية، ومن ثم تضعف الطاقة الاستيعابية وتتراجع تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر، وهذا يفسر على حد كبير انهيار تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إلى دول أمريكا اللاتينية فى بداية الثمانينيات، حيث انخفضت بما يزيد عن 60٪ عما كانت عليه فى السبعينيات بسبب ضعف الطلب فى السوق المحلى لهذه الدول، فضلا عن أسباب أخرى، وذلك لأن الوصول إلى الأسواق الداخلية بأمريكا اللاتينية كان يمثل أحد الدوافع الأساسية لتدفق الاستثمار الأجنبى المباشر إليها، ولما انتفت هذه الميزة تراجعت تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إلى تلك الدول[1]. وفضلا عن ضيق نطاق الأسواق المحلية فى الدول النامية فإنها تعانى من ضعف مركزها التنافسى فى الأسواق الخارجية خاصة فى مجال صادرات السلع غير التقليدية ويرجع ذلك الضعف إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج والأسعار، فضلا عن تدنى جودة منتجاتها المصنعة، وارتفاع أسعار صادراتها بسبب اختلال سعر الصرف وتقويم العملة بأكبر من قيمتها الحقيقية.

ونظرا لأن أغلب الدول النامية تعتمد فى صادراتها على عدد محدود من المنتجات الأولية- منتج واحد أو اثنين- فتتعرض الأسعار وحصيلتها إلى تقلبات كبيرة فى الأجل القصير، كما أنها تعانى من مشكلة تدهور معدل التبادل الدولى- وهو فى غير صالحها- وضعف معدلات تلك الصادرات التقليدية فى الأسواق الخارجية، وتزايد منافسة الدول المتقدمة للدول النامية فى هذا المجال بسبب دعم الأولى وحمايتها لإنتاجها الزراعى أو الأولى، يضاف إلى ما سبق أن التقدم التكنولوجى يترتب عليه تقليل

(1) يرجع فى ذلك إلى

-Jhingan M.I The economies of development and planning. with special reference to India. tenth edition vikas publishing house Id 1976.P 343

المستخدم من المواد الأولية فى الإنتاج من ناحية، والقيود التى تضعها الدول المتقدمة أمام صادرات الدول النامية لكى تحول دون دخولها لأسواقها من ناحية أخرى. ويترتب على كل هذه العوامل تناقص كبير فى نصيب الدول النامية من التجارة الدولية بصورة كبيرة، ومن ثم فإن صغر حجم السوق فى الدول النامية يمثل قيدا مهماً على نطاق الطاقة الاستيعابية فى هذه الدول، ويحد من فرص الاستثمارات المربحة بها، مما انعكس فى صورة تناقص مستمر فى نصيبها النسبى من تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إليها.

وبالتالى فإنه كلما كان السوق الداخلى أكثر اتساعاً وازدادت قدرة الدول التنافسية فى الأسواق الخارجية، فإن هذا يؤدى إلى اتساع الطاقة الاستيعابية بها، ويشجع على تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إلى الدولة. وتعزى زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إلى كل من الصين والدول النفطية فى عقد الثمانينيات أساسا إلى اتساع الأسواق بها، وكذلك ما يتوقعه الاقتصاديون من زيادة فى تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إلى دول الاتحاد الأوروبى ودول أوروبا الشرقية إلى نفس السبب.

جـ- رأس المال الاجتماعى :

يعد رأس المال الاجتماعى من المحددات الأساسية للطاقة الاستيعابية وقدرة الاقتصاد على جذب الاستثمار الأجنبى المباشر، فعدم كفاية البنية الأساسية وتخلفها- خاصة فيما يتعلق بالمرافق الأساسية مثل النقل والمواصلات والمرافق العامة الأخرى والنظام المصرفى والائتمانى المتطور- تمثل أحد المعوقات الأساسية التى تحد من استغلال المجالات الاستثمارية المتاحة ومن ثم تحد من الطاقة الاستيعابية، حيث أن عدم كفاية البنية هذه يزيد من صعوبة القيام بالنشاط الإنتاجى ويزيد من تكاليف الإنتاج ربما إلى حدود التكلفة المانعة، ويمثل ذلك قيدا على عملية الاستثمار ويجعل المناخ العام للاستثمار غير ملائم مما يقلل من العوائد المتوقعة من الاستثمارات حيث تضطر المشروعات الاستثمارية إلى إقامة بعض هذه الخدمات. وتعانى أغلب الدول النامية- خاصة الدول الإفريقية الفقيرة- من تخلف مشروعات رأس المال الاجتماعى- بصفة عامة والمشروعات الأساسية بصفة خاصة- ينتج عنه زيادة درجة تكامل رأس المال الاجتماعى مع رأس المال المادى مما يعمل على تهيئة المناخ العام للاستثمارات

خاصة الجديد منها- وساعد على رفع الكفاءة الحدية لرأس المال ونقل المنحنى الممثل لها جهة اليمين، ويتمخض عن ذلك زيادة العائد الصافى المتوقع عند كل حجم من أحجام الاستثمارات المنفذة ومن ثم توزيع الطاقة الاستيعابية وزيادة فرص الاستثمارات المربحة عند مستوى العائد المطلوب. ولاشك أن ذلك يترتب عليه انسياب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر كما يحدث حاليا فى بعض دول جنوب شرق آسيا.

د- هيكل الإنتاج :

إن الهيكل الإنتاجى للاقتصاد من حيث قطاعاته الأساسية ومدى ما يسهم به كل قطاع فى الناتج القومى، ومدى قدرة عوامل الإنتاج على التحرك فيما بين الأنشطة المختلفة، وكيفية استغلال الموارد الاقتصادية داخل كل قطاع يؤثر على الطاقة الاستيعابية فى الاقتصاد القومى وعلى فرص الاستثمار المربحة فيه. وتتميز الدول النامية باختلال الهياكل الإنتاجية لها، إذ تسيطر القطاعات الأولية على الاقتصاديات القومية، وتمثل المصادر الأساسية للنواتج القومية، وتشغيل القوى العاملة وتستخدم هذه القطاعات الأساليب الإنتاجية البدائية أو المتخلفة تكنولوجيا وتنظيميا، ولاشك أن هذا الاختلال الهيكلى يؤدى إلى ضعف الطاقة الإنتاجية ومن ثم ضيق الطاقة الاستيعابية.

يضاف إلى ما سبق أن عناصر الإنتاج تتميز بإنخفاض مرونتها فى التحرك من نشاط إلى آخر تمشيا مع التغيرات فى الظروف الاقتصادية أو فى المزايا النسبية ويرجع هذا الأمر إلى قلة المعلومات المتوفرة والعقبات الإدارية والتنظيمية والقيود الاجتماعية وعدم توافر بعض عوامل الإنتاج الأخرى، فضلا عن ارتفاع درجة المخاطرة، ويحول هذا كله دون الاستخدام الكفء لعوامل الإنتاج، ومن ثم فرص الاستثمار المربحة مما يحد من نطاق الطاقة الاستيعابية ومن تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إلى الدول النامية.

ولاشك أن تطوير الهيكل الإنتاجى والعمل على استخدام التكنولوجيا المتطورة فى العملية الإنتاجية وتوفير المعلومات الكافية عن دور الاستثمار فى تلك الدول يؤدى إلى زيادة العائد الاقتصادى والاجتماعى للمشروعات الاستثمارية ويعمل

على توسيع الطاقة الاستيعابية مما يفتح آفاقاً جديدة للمزيد من الاستثمارات. ويكون ذلك بمثابة دافع قوى للمزيد من تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية إلى تلك الدول وهذا ما هو حدث بالفعل بالنسبة للدول النامية التى قطعت شوطاً ملموساً فى عملية التنمية الاقتصادية مثل دول جنوب شرق آسيا وبعض دول أمريكا اللاتينية والصين.

هـ- السياسات الاستثمارية :

تتوقف السياسة الاستثمارية على طبيعة النظام الاقتصادى السائد، وتتضمن هذه السياسة المناخ العام الذى توفره للاستثمار من حيث الحوافز أو المعوقات. فلا شك أن عدم الاستقرار الاقتصادى والسياسى والتعقيدات الإدارية والبيروقراطية وغيرها تؤثر سلبياً على جذب الاستثمارات ومن ثم على الطاقة الاستيعابية. إن إزالة مثل هذه العوائق وتحسين المناخ العام للاستثمار يزيد بلا شك فى قدرة الاقتصاد على استيعاب وجذب الاستثمارات خاصة المشروعات التى يتم تمويلها كلياً أو جزئياً من الخارج. وهذا هو الوضع الذى أخذ مكانه فى النمور الآسيوية الأربعة، حيث تفاعلت السياسات المتحررة فى هذه الدول إزاء استثمار أجنبى مباشر بصورة إيجابية مع الظروف المواتية الأخرى فى جذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر فضلاً عما حدث مؤخرا فى الصين نتيجة لاتخاذ السياسات التى تشجع الاستثمار الأجنبى المباشر على ممارسة النشاط بأراضيها. وفى الأونة الراهنة تتنافس كافة الدول سواء المتقدمة أو النامية فى منح العديد من الحوافز والتسهيلات المختلفة لجذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر والتى تتمثل فى الحوافز الضريبية وتسهيلات تحويلات الأرباح والفوائد. فتقوم الدول المضيفة بمنح الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إليه إعفاءات ضريبية- دائمة أو مؤقتة-خاصة فى المراحل الأولى للمشروعات مما يؤثر على الطاقة الاستيعابية لاقتصادياتها القومية وعلى اتجاهات الاستثمارات الأجنبية إليها.فضلاً عن ذلك تقدم بعض الدول النامية الكثير من التسهيلات الخاصة بتحويلات الأرباح والفوائد إلى الخارج والناتجة عن ممارسة تلك الاستثمارات لنشاطها، بالإضافة إلى تخفيف القيود المفروضة على النقد الأجنبى بالنسبة لتلك الاستثمارات وذلك سعيا لاستقطاب المزيد من هذه الاستثمارات. ويترتب على هذه المحفزات كلها- بالإضافة إلى إقامة المشروعات الأساسية- تخفيض التكاليف بالنسبة لهذه المشروعات

وزيادة عوائدها ومن ثم زيادة فرص الاستثمار المربحة. وجدير بالذكر هنا أن توافر تلك المزايا والتسهيلات هو شرط ضرورى لاستقدام استثمار أجنبى مباشر ولكنه ليس شرطاً كافياً إذ يتطلب الأمر استقرار السياسات والأوضاع الاقتصادية والسياسية فى الدول النامية. إلا أن العديد من الدول النامية تعانى من عدم الاستقرار فى السياسات الاقتصادية، وخاصة فيما يتعلق بالسياسات الضريبية والتعريفة الجمركية والنقد الأجنبى والسياسات السعرية وغيرها، مما يؤثر سلباً على معدل العائد الصافى المتوقع من الاستثمار ومن ثم على الطاقة الاستيعابية وعلى تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إليها، ذلك أن التغيير المستمر فى السياسات الاقتصادية يثير البلبلة وعدم الثقة لدى المستثمرين الأجانب الذين يهتمون بعناصر الأمان والاستقرار قدر اهتمامهم بمعدلات العائد أو الأرباح التى يتوقعون الحصول عليها. وتوجد دلائل تشير إلى أن فاعلية الحوافز السابقة تكون أقل كلما زاد تعقيدها وكثرت مرات تعديلها، فضلاً عن ذلك فإن تعدد أجهزة اتخاذ القرارات وعدم التنسيق فيما بين السياسات يؤدى إلى تخوف المستثمرين الأجانب ويحد من الطاقة الاستيعابية ومن تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر وترجع الكثير من الدراسات تراجع معدلات نمو تدفقات استثمار أجنبى مباشر إلى الدول النامية فى الثمانينيات-خاصة خلال فترة الطفرة الكبرى (1985-1989)- إلى قصور السياسات الاقتصادية فى الدول النامية المضيفة وعدم الاستقرار فى تلك السياسات.

و- معدل النمو الاقتصادى :

ويعتبر معدل النمو الاقتصادى محصلة للعوامل السابقة الذكر- والمحددة الطاقة الاستيعابية- ولذا فإنه يعتبر من أهم محددات الطاقة الاستيعابية. وتحقيق الاقتصاد بمعدلات نمو مرتفعة يضمن استمرار تدفق رؤوس الأموال الأجنبية وإعادة استثمار أرباحها سواء بالتوسع فى المشروعات القائمة أو إنشاء مشروعات جديدة. ولاشك فى أن التدفق المتزايد للاستثمار الأجنبى المباشر إلى الدول الأكثر تقدماً يرجع إلى حد كبير إلى ارتفاع معدلات النمو فى هذه الدول. حيث توجد علاقة ارتباط قوية بين معدل النمو الاقتصادى والطاقة الاستيعابية للمجتمع وبالتالى قدرة الاستثمار على استقطاب استثمار أجنبى مباشر، حيث أنه كلما كان معدل النمو الاقتصادى

مرتفعا فإن هذا يؤدى لزيادة الدخل القومى بما يترتب عليه زيادة مستويات الدخول الفردية، ومن ثم زيادة الطلب على السلع والخدمات واتساع الأسواق الداخلية بها. ويتمخض ذلك عن زيادة الأرباح وزيادة معدلات العائد على الاستثمار مما يمثل دافعاً أساسياً لتدفق الاستثمار الأجنبى المباشر. وعليه فإنه يمكن اعتبار الاستثمار الأجنبى المباشر دالة متزايدة فى معدل النمو الاقتصادى، وهو الأمر الذى يفسر انخفاض تدفقات تلك الاستثمارات إلى الدول النامية منذ بداية الثمانينيات. حيث تتغير تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر تغيرا دورياً تمشياً مع المتغيرات الاقتصادية الكلية. وبناء على بيانات صندوق النقد الدولى (IMF) فإن مرونة الاستثمار الأجنبى المباشر الداخلية تقدر بأربعة وقد تزيد، مما يشير إلى أهمية معدل النمو كمحدد أساسى للاستثمار الأجنبى المباشر.

3/3/2- المحددات غير الاقتصادية :

إن المحددات غير الاقتصادية ذات أهمية خاصة وتؤثر على المناخ العام أو البيئة التى يمارس فيها المستثمرون نشاطهم، وبالتالى تؤثر بصورة فعالة على الطاقة الاستيعابية، وتعتبر ذات أهمية كبيرة بالنسبة لها. وكذلك على تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر، وعلى التكوين الرأسمالى المنتج، سواء كانت محددات إدارية أو تنظيمية وكذلك محددات سياسية أو اجتماعية. وسوف يتم تناول أهم هذه المحددات تحت العنوانين الآتيين : مدى كفاءة الجهاز الإدارى والتنظيمى، والظروف السياسية والاجتماعية.

أ- مدى كفاءة الجهاز الإدارى والتنظيمى :

ترتبط إمكانية التوسع فى الاستثمارات بصورة مباشرة بمدى توافر جهاز إدارى وقدرات تنظيمية قادرة على تخطيط وتنفيذ ومتابعة تلك الاستثمارات. وتعانى أغلب الدول النامية إن لم تكن هذه الدول كافة من انخفاض كفاءة المؤسسات الحكومية والتنظيمات الاقتصادية وتخلفها وعدم مواكبتها لمتطلبات التنمية، وذلك بسبب نقص الخبرات البشرية اللازمة لها، وانخفاض كفاءة المستخدم من تلك الخبرات المتاحة وعدم توافر النظام المتكامل والفعال لزيادة هذه الخبرات.

ب- الظروف السياسية والاجتماعية :

تلعب الظروف السياسية والاجتماعية دورا مهما فى كثير من الأحيان فى زيادة أو نقص الطاقة الاستيعابية.

ثالثا : العولمة المالية وتحركات الاستثمار الأجنبى غير المباشر :

ومن بين أهم جوانب التكامل الاقتصادى العالمى ليس فقط انتشار تدفقات مستلزمات الإنتاج والمنتجات، بل أيضاً موارد التمويل بين الدول المختلفة، حتى امتزج الاستثمار الأجنبى المباشر مع موارد التمويل من الأسواق المحلية، ومع إزالة الحواجز التى تعترض تدفق رؤوس الأموال الدولية، وتحسن أسواق رأس المال فى الدول النامية يتزايد تلاقى موارد التمويل المحلى والأجنبى، وتحصل الآن الشركات على الأموال اللازمة لتنفيذ المشروعات حيثما تتوفر أفضل الشروط وتستثمر حيثما تتوقع أعلى العوائد.

ويتضح من مؤشرات واتجاهات الاستثمار الأجنبى والمشاركة الاقتصادية الدولية أن القرن الحادى والعشرين سيشهد مزيدا من انفتاح الأسواق المالية على بعضها البعض سواء فى الدول المتقدمة أو الدول النامية، وذلك بسبب السياسات الاقتصادية المتبعة حالياً والتى من المرجح تدعيمها فى المستقبل، وأيضا بسبب الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات GATS التى تدعو إلى تحرير الخدمات المالية (البنوك، البورصات، التأمين)، والتى وقعت عليها بعض الدول النامية مثل مصر والبحرين.

وبذلك يصبح بإمكان الشركات فى الدول النامية التى تستوفى المعايير العالمية للاستثمار الحصول على التمويل بصورة متزايدة من أسواق رؤوس الأموال الدولية، وهذا يعنى أن ندرة رأس المال فى الدول النامية لن تشكل عقبة أمام توسعها بشرط التزامها بقواعد الاستثمار الدولى.

إن التغير فى التدفقات الرأسمالية الدولية لم يقتصر على التوزيع الجغرافى بل أصبح هناك أيضاً تغير جذرى فى مكونات التدفقات الرأسمالية خلال الفترة 1990-1996 حيث أصبحت المحافظ الاستثمارية (وخصوصاً السندات) والاستثمار الأجنبى المباشر تمثل 40٪ من إجمالى التدفقات، وذلك بعكس الفترة 1978-1982

والتى كانت فيها القروض من البنوك هى المصدر الرئيسى للتدفقات الرأسمالية. ومن الجدير بالذكر أن التدفقات الرأسمالية التى وجهت إلى الاستثمار فى محافظ الأسهم قد زادت بدرجة كبيرة من 1 بليون دولار فى عام 1990 إلى 16 بليون دولار فى عام 1996[1].

ومن الملاحظ أن فترة التسعينيات قد تميزت بظاهرة لم تكن موجودة من قبل وهى الزيادة الكبيرة فى الوزن النسبى للأسواق الناشئة فى نشاط الأسواق المالية الدولية وزيادة التدفقات الرأسمالية بين الأسواق الناشئة بعضها البعض، فعلى سبيل المثال استثمرت شركات هونج كونج 78 بليون دولار عبر البحار منها 65٪ فى الصين واستثمرت الصين 450 مليون دولار فى سنغافورة، 462 مليون دولار فى ماليزيا وتايلاند وإندونيسيا والفلبين وذلك عام 1995.

ويرجع السبب فى إنخفاض صافى تدفقات رأس المال الخاص إلى الأسواق المالية الناشئة بعد عام 1995 إلى الأزمة المالية فى جنوب شرق آسيا، حيث إنخفضت التدفقات الرأسمالية الخاصة إلى دول هذه المنطقة الخمس التى حدثت فيها الأزمة من 97 بليون دولار عام 1996 إلى تدفقات رأسمالية خارجة من هذه الدول بمقدار 12 بليون دولار فى عام 1997.

ولقد شهدت البنوك على المستوى العالمى العديد من التطورات منذ بداية التسعينيات وذلك فى إطار العولمة المالية والتحرير المالى الذى انتهجته العديد من الدول، ومن المتوقع أن تستمر هذه التطورات، وأن تزداد المنافسة بين البنوك فى القرن الحادى والعشرين ويمكن إبراز أهم التطورات التى شهدتها البنوك العالمية فيما يلى :

أ- تزايد عمليات الإندماج بين المؤسسات المالية بصفة عامة والبنوك بصفة خاصة، فعلى سبيل المثال تم إدماج مجموعة "سيتى كورب" ومجموعة "ترافلرز" فى أكبر صفقات الإندماج فى العالم حيث بلغ رأسمالها السوقى 166 بليون دولار ويبلغ إجمالى أصولها 700 بليون دولار- وهى أكبر من أصول البنوك العربية مجتمعة

---

(1) . نبيل حشاد، العلاقات المالية للدول العربية فى القرن الحادى والعشرين أعمال المؤتمر العلمى الخامس للجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، (القاهرة 14 ١٩ نوفمبر 1998)، ص 52

والتى بلغت 481.8 بليون دولار فى عام 1996- وتقدر الإيرادات السنوية لها بحوالى 50 بليون دولار وستعمل فى 100 دولة.

ب- إن ظاهرة اندماج البنوك أصبحت أكثر إنتشارا فى الولايات المتحدة الأمريكية التى إنخفض عدد البنوك العاملة بها من 14210 بنكا فى عام 1986 إلى 9530 بنكا عام 1997، ومن المنتظر خلال القرن الحادى والعشرين المزيد من الاندماجات بين البنوك والمؤسسات المالية وخصوصاً فى أوروبا بعد أن تم الاتفاق بين دول المجموعة الأوروبية على بدء العمل باليورو فى عام 2002.

ج- إنتشار ظاهرة البنوك الشاملة وإنخراط كثير من البنوك العالمية فى أعمال مؤسسات الوساطة المالية بحيث لا يقتصر عملها على تلقى الودائع، فقد أصبحت تقوم العديد من البنوك بدور الوساطة فى الأسواق المالية والأدوات المالية الجديدة وخدمات التأمين.

د- التقدم التكنولوجى الهائل فى الصناعة المصرفية وإبتكار البنوك العالمية لخدمات جديدة مثل البنك الناطق عبر التليفون وعبر الحاسب الآلى بالإضافة إلى عمليات الاتصال المباشر بين البنوك من خلال شبكة المعلومات الدولية (الإنترنت) والتى تستخدم حالياً فى البنوك العالمية لتقديم الخدمات المصرفية.

هـ- نظرا للتقدم الهائل فى صناعة البنوك فى السنوات الأخيرة، برزت الحاجة الملحة للإشراف والرقابة على هذه المؤسسات، لذا قامت لجنة "بازل" للرقابة المصرفية والمنظمة الدولية لهيئات سوق المال والاتحاد الدولى لأجهزة الرقابة على التأمين بإنشاء "المنتدى الدولى للتكتلات المالية" ويتكون هذا المنتدى من من عدد متساو من ممثلى البنوك وشركات التأمين والبورصات من 13 دولة صناعية، ويهدف إلى تطوير مفاهيم وآليات الرقابة فى القطاع المالى، وتحديد صيغ محددة للتنسيق بين أجهزة الرقابة المعنية فى القطاعات الثلاثة (البنوك وشركات التأمين، والبورصات).

وتعد إتفاقية تحرير الخدمات المالية التى تم التوصل إليها فى ديسمبر 1997 فى نطاق الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات GATS من أهم إتجاهات العولمة المالية

خلال المرحلة الحالية من مراحل تطور النظام الاقتصادى العالمى الجديد، وتتميز إتفاقية الخدمات المالية بما يلى :

أ- تحقيق هدف التحرير التدريجى للخدمات المالية إنتاجاً وتجارة عبر تخفيض أو إلغاء التشوهات والتأثيرات الضارة التى تحدثها القيود على تجارة الخدمات المالية وبما يسمح بحرية أكبر ويسهل عملية دخول الأسواق، وذلك على أساس ضمان المصالح المشتركة لكافة الدول الأطراف وتوفير توازن شامل فى موازين الحقوق والإلتزامات.

ب- اقرت الإتفاقية مبدئياً عدم التمييز فى المعاملة بين الدول الأعضاء، وإقامة التعامل متعدد الأطراف على اساس معاملة الدولة الأولى بالرعاية، بالإضافة إلى ضرورة تبادل الدول الأعضاء لكافة المعلومات والإجراءات التطبيقية والقوانين والتشريعات ومبادئ الرقابة والتوجهات الإدارية المتعلقة بالخدمات المالية ذات التأثير المباشر أو غير المباشر على تجارتها وذلك بشكل فورى، وذلك فيما يعرف بالإفصاح المالى وشفافيته وهى من المحاور الرئيسية لدور منظمة التجارة العالمية.

ج- اشترطت الاتفاقية على كل دولة عضو متقدمة إقتصادياً "إنشاء نقطة اتصال معلوماتية" خلال مهلة عامين، وذلك لتسهيل حصول المنتجين والتاجرين بالخدمات المالية فى الدول النامية على كافة المعلومات الضرورية لتحقيق التطور فى أسواقها المالية ولا سيما المعلومات المتعلقة بالظواهر التجارية والتقنية.

د- مراعاة أوضاع الدول النامية والمشكلات التى تواجهها الدول الأقل نمواً فى المجالات الاقتصادية والتنموية : من خلال التحرير التدريجى لأسواق الخدمات المالية، وتعزيز قدرة الدول النامية على استيعاب التكنولوجيا الحديثة فى هذا المجال.

هـ- السماح للدول النامية الأعضاء بالإشراف والرقابة- ضمن حدود معينة- على أسواق الخدمات المالية بما يتوافق وأهداف سياستها الوطنية وذلك خلال فترة زمنية محددة وكذلك منح هذه الدول بعض القيود على إنتاج وتجارة الخدمات المالية عندما يتعلق الأمر بمشكلات مزمنة فى موازين مدفوعاتها، بشرط عدم تنمية

وتوفير الحماية لمجالات مالية معينة تهم البلد المعنى، وبشرط عدم إلحاق الضرر بالدول الأعضاء الأخرى.

و- اشارت إتفاقية الخدمات المالية إلى ظاهرة التكتل الاقتصادى، حيث أكدت على حق أى عضو فى الإنضمام إلى أية اتفاقات أخرى ذات الارتباط بتكامل وتحرير تجارة الخدمات المالية، مع أى دولة (أو دول) أخرى غير أعضاء فى إتفاق الجات شرط أن تشمل تلك الاتفاقات الأخرى تغطية قطاعية واسعة، ولا تحتوى على أية إجراءات تمييزية، وأن يتم إعلام "مجلس تجارة الخدمات" بها.

ز- تنص الاتفاقية على أنه " يحق لأى دولة عضو أن تطلب إجراء التعديلات على أى إلتزام أو الانسحاب منه فى أى وقت بعد ثلاث سنوات تنقضى من تاريخ دخول الإلتزام حيز التنفيذ وتبلغ رغبة هذه الدول بذلك إلى مجلس تجارة الخدمات خلال مهلة أقصاها ثلاثة أشهر قبل موعد تنفيذ التعديل أو الانسحاب منه، ويمكن أن يتم دفع التعويضات لهذه الدولة عن الأضرار التى قد تلحق بها من جراء التعديلات أو الإنسحاب وذلك بالإستناد إلى "مبدأ الدولة الأولى بالرعاية".

رابعا : العوامل الرئيسية لتحرير تدفقات الاستثمار الأجنبى :

يرى الباحث أن تدفقات الاستثمار الأجنبى على المستوى الدولى تتميز بالعديد من القوى الدافعة التى تعمل على تحرير وتشجيع تلك التدفقات، لعل من أهمها : موقف الدول المتقدمة من إجراءات الاستثمار المتعلق بالتجارة، والمشاركة الاقتصادية عبر الأطلسى والاندماج بين الشركات العالمية الكبرى، والدور المتزايد لشركات الخدمات المالية.

أ- موقف الدول المتقدمة من إجراءات الاستثمار المتعلق بالتجارة :

أعطت معظم الدول النامية الاستثمار الأجنبى العديد من المزايا لتشجيع المستثمر الأجنبى على الاستثمار فى تلك الدول، وتلك المزايا أو الإجراءات المتعلقة بالاستثمار أصبحت محور نقاش فى جولة أوروجواى، حيث يرى البعض وخصوصاً من الدول المتقدمة أن إجراءات الاستثمار المتعلق بالتجارة مشابهة للدعم الذى تقدمه الدول لصادراتها وبالتالى فإنه يجب إلغاء معظم هذه الإجراءات، حيث إن هذه

الإجراءات تؤدى إلى تغيير مسار التجارة الدولية، وتشجيع الإنتاج غير الكفء، هذا بالإضافة إلى أن إجراءات الاستثمار المتعلق بالتجارة يعتبر مخالفا لقواعد الـ GATT

ولقد عارضت الدول النامية مبدأ إلغاء إجراءات الاستثمار المتعلق بالتجارة نظرا إلى أن إلغاء تلك الإجراءات سوف يضر باقتصادياتها، ويمكن تقسيم الإجراءات التى تتخذها الدول النامية فى مجال الاستثمار المتعلق بالتجارة إلى نوعين رئيسيين : النوع الأول يتعلق بتقديم الحوافز المناسبة لتشجيع الاستثمار الأجنبى على الاستثمار فى الدولة المعنية والنوع الثانى يتعلق بالإجراءات أو الحوافز المتعلقة بنوعية الاستثمار طبقاً للأولويات الاقتصادية التى تحددها الدولة.

فعلى سبيل المثال إذا كانت الدولة ترغب فى تنشيط قطاع الصناعة وزيادة مساهمته فى الناتج المحلى الإجمالى، فإنها تقدم حوافز أفضل للاستثمار الأجنبى فى قطاع الصناعة مقارنة بتلك التى تقدمها إلى الاستثمار الأجنبى فى القطاعات الاقتصادية الأخرى.

وتأتى معارضة الدول النامية لإلغاء إجراءات الاستثمار المتعلق بالتجارة وإخضاعها لقواعد الـ GATT فى أن تطبيق أحد مبادئ الـ GATT وهو عدم التمييز والذى ينطوى على معاملة الدول الأعضاء فى تلك الاتفاقية معاملة الدولة الأولى بالرعاية سوف يؤدى إلى عدم المرونة فى اختيار أنسب مصادر الاستثمار، حيث إن اختيار مصادر الاستثمار الأجنبى فى هذه الحالة سوف تعتمد على المزادات.

كذلك سوف تتضرر الدول النامية من تطبيق مبدأ آخر من مبادئ الـ GATT وهو مبدأ المعاملة الوطنية، حيث إن تطبيق هذا المبدأ لن يفرق بين الاستثمارات الوطنية والاستثمارات الأجنبية، وسوف يزداد حجم الاستثمار الأجنبى على حساب الاستثمار الوطنى.

وعلى الرغم من إختلاف وجهات النظر بين الدول المتقدمة والدول النامية فيما يتعلق بإجراءات الاستثمار المتعلق بالتجارة، إلا أنه تم الاتفاق فى جولة أوروجواى على تقييد إجراءات الاستثمار المتعلق بالتجارة على النقاط التالية

- **شرط المحتوى المحلى :**

حيث إن الدول المستضيفة للاستثمار الأجنبى تشترط غالبا أن يستخدم المستثمر الأجنبى مواد أو سلعا وطنية لا تقل عن نسبة معينة من قيمة الإنتاج وأحيانا يتم تحديدها بقيمة مطلقة فى إنتاج سلعته.

- **شرط التوازن التجارى :**

ويتمثل هذا الشرط فى أن الدول المستضيفة للاستثمار الأجنبى تشترط على المستثمر الأجنبى أن يستورد المواد التى يحتاجها لأغراض عملياته الإنتاجية بنسبة معينة من قيمة صادراته، وأحيانا تشترط بعض الدول ألا يستورد المستثمر الأجنبى أكثر مما يصدر.

- **شرط حدود التصدير :**

ويتمثل هذا الشرط فى أن الدول المستضيفة للاستثمار الأجنبى تفرض على المستثمر الأجنبى أن يصدر كمية من إنتاجه لا تقل عن نسبة معينة من إنتاجه الكلى.

- **شرط توازن العملات الأجنبية :**

والمقصود بهذا الشرط هو تحديد نسبة معينة مما يدفعه المستثمر الأجنبى لشراء واردات من الخارج إلى ما يحصل عليه من عملات أجنبية مقابل صادراته من المنتج.

ب- المشاركة الاقتصادية عبر الأطلسى :

لقد تم الإعلان للمرة الأولى عن المشاركة الاقتصادية عبر الأطلسى Transatlantic Economic Partnership (TEP) بين الاتحاد الأوروبى والولايات المتحدة الأمريكية فى لندن خلال مؤتمر القمة بين الجانبين فى مايو عام 1998 بهدف إيجاد منطقة متسعة للتجارة الحرة- دون الدخول فى مناقشة عامة مسبقة حول مضمون تلك المشاركة- بالرغم من الرفض الفرنسى السابق فى أبريل من ذات العام، الذى جاء معبرا عن إتجاهات الحكومة الفرنسية، على اعتبار أن تلك المشاركة تمثل مصدر تهديد للكيان الأوروبى الموحد[1].

(1) http: //www wcc-coe.org/wcc/what/jpc/mai.html

وتتميز المشاركة الاقتصادية عبر الأطلسى فى أهدافها بمراعاة العلاقات ثنائية ومتعددة الأطراف، كما أنها تتميز بالمرونة فى مضمونها حيث ما زال يطرأ عليها المزيد من الإضافات والتوسعات المستمرة منذ عام 1998.

ويتم فى نطاق تلك المشاركة إجراء المفاوضات اللازمة لتسهيل حركة التبادل التجارى، عن طريق إزالة القيود غير التعريفية وعلى رأسها : الجوانب التشريعية فى مجالات الصحة والبيئة، بالإضافة إلى المعايير وإجراءات الفحص المتبعة فى تلك المجالات.

كما يتم فى نطاق تلك المشاركة إزالة القيود التى تؤدى إلى الحد من تدفقات الاستثمار ويتم ذلك عن طريق إجراء مفاوضات موسعة بين الجانبين فى العديد من المجالات.

وترتكز المشاركة الاقتصادية عبر الأطلسى على إلتزام جميع الأطراف على المستوى المحلى بما يتم الاتفاق عليه فى نطاقها بصرف النظر عن التباين الوارد فى الهياكل والأنظمة الحكومية الأساسية على كافة المستويات وما يترتب عليها من اختلافات فى الأوضاع المحلية السائدة بالدول الأعضاء.

وتتخذ تلك المشاركة شكل المعاهدة الدولية، وهذا يعنى أن أحكامها لها الأولوية فى التطبيق فى حالة تعارضها مع القوانين المحلية- وذلك بالرغم من الغموض النسبى الذى يشوب الوضع القانونى لمثل تلك الاتفاقيات- وتتضح أهمية مراعاة ذلك المبدأ من جانب الولايات المتحدة الأمريكية بوجه خاص، بسبب تباين الأنظمة الحكومية والأوضاع السائدة من ولاية لأخرى.

وعلى المستوى متعدد الأطراف تجدر الإشارة إلى أن المشاركة الاقتصادية عبر الأطلسى تتفق مع اتجاهات وقواعد منظمة التجارة العالمية، حيث تعمل على تحرير تدفقات السلع والخدمات ورأس المال، وما يترتب على ذلك من إضافة مجالات الاستثمار والمنافسة والتجارة الإلكترونية والمشتريات الحكومية بجانب الأنشطة المتوقعة فى مجالات الزراعة والخدمات وحقوق الملكية الفكرية.

كما أنها تتعهد بوضع الاستثمار ضمن جدول الأعمال الخاص بالمفاوضات متعددة الأطراف المزمع إجراؤها فى نطاق منظمة التجارة العالمية حول الصيغة الجديدة للاتفاقية متعددة الأطراف بشأن الاستثمار [1].

---

(1) يذكر إن إنسحاب فرنسا من المفاوضات حول الصيغة السابقة للاتفاقية متعددة الأطراف بشأن الاستثمار فى نطاق منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية (OECD) قد أدى إلى إنتهاء العمل بتلك الإتفاقية

وبالرغم من عدم وجود تقارير رسمية حول النقاط التفصيلية التى تم الاتفاق عليها فى نطاق تلك المشاركة، إلا أن التصريحات الصادرة فى نطاقها تشير إلى أهميتها للجانبين فى الإعداد والتمهيد للمفاوضات القادمة.

ويمكن على المستوى الثنائى فى نطاق تلك المشاركة تنفيذ مبدأ المعاملة الوطنية فى مختلف القطاعات، وكذلك التوصل إلى مجموعة من الترتيبات الفنية ذات المضمون السياسى يتم من خلالها إزالة القيود الناشئة عن المغالاة فى الإجراءات والاشتراطات الخاصة بالمحافظة على الصحة العامة، والبيئة، وسلامة الأغذية.

كما يمكن على المستوى الثنائى عقد اتفاقات للمعاملة المتبادلة فى إزالة القيود المرتبطة بالمعايير والإجراءات التنظيمية الأخرى سواء على مستوى المنتج، أو على مستوى قطاعى فى مختلف المجالات حتى يمكن تحقيق التواصل الفعال بين الأسواق.

ويتم فى نطاق المشاركة الاقتصادية عبر الأطلسى إجراء حوار موسع بين منظمات المجتمع المدنى المتخصصة فى مجالات : حماية البيئة وضمان حقوق المستهلك، ورعاية حقوق العاملين والمحافظة على مصالح رجال الأعمال، حتى يمكن التوصل من خلال تلك المنظمات إلى نقاط إتفاق تعكس رؤية الخبراء الاستشاريين من العاملين بتلك المنظمات بشأن السياسات والإجراءات اللازمة لتأكيد تلك المشاركة.

وتجدر الإشارة إلى ما يطالب به العديد من الخبراء بشأن ضرورة الإيقاف المؤقت لأعمال تلك المشاركة، وتوفير الشفافية حول الأنشطة المرتبطة بها، وإجراء حوار عام يتمكن من خلاله المواطنون بكافة الدول من إدراك تأثير تلك المشاركة على تطبيق الديموقراطية وعلى مصالحهم فى مختلف المجالات، وذلك نظرا لأهمية تلك المشاركة ودورها المؤثر فى صياغة وتحديد اتجاهات المشاركة الاقتصادية الدولية.

ج- الإندماج بين الشركات العالمية الكبرى :

شهدت السنوات الأخيرة منذ منتصف التسعينيات، موجة من الإندماجات الكبرى فى الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا، أبرزها فى القطاع المصرفى، ومن المعروف أن عمليات الإندماج هذه قد تكون "ودية" عن طريق التفاوض

أو "عدائية" عن طريق تقدم بنك أو شركة أخرى بعرض من جانب واحد لشراء أسهم بنك، أو قيامه بشراء أسهم البنك الآخر مباشرة عن طريق سوق المال، ويسمى هذا "استحواذ" "Acquisition"[1].

ويرجع الغرض من تلك الإندماجات إلى رغبة الشركات المندمجة فى : تكوين احتكارات كبيرة، أو مواجهة أزمة مالية، أو زيادة الكفاءة الإنتاجية وتقوية وضعها التنافسى فى السوق العالمية.

وقد قدر حجم صفقات الإندماج فى الولايات المتحدة خلال النصف الأول من عام 1998 بمبلغ 685 مليار دولار، كما يتضح من الجدول التالى :

جدول رقم (12)

القيمة الإجمالية لإندماجات الاستحواذات بالولايات المتحدة الأمريكية (1988-1998)

(مليار دولار)

القطاع	1988	1998
الكمبيوتر	21.4	246.7
التكنولوجيا الحيوية	9.3	172.4
الاتصالات	6.8	265.8
الجملة	37.5	684.9

المصدر : د. محمود عبد الفضيل، مصر والعالم على أعتاب ألفية جديدة، ص 137.

ولعل أخطر عمليات الإندماج هى التى تمت بين المؤسسات المالية والمصرفية الكبرى.

د- الدور المتزايد لشركات الخدمات المالية :

فقد صندوق النقد الدولى جانباً كبيراً من فعاليته فى إدارة الشئون النقدية والمالية فى ظل العولمة المالية خلال التسعينيات، فى مقابل تزايد دور الشركات المالية الضخمة المسيطرة على حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل، وأعمال الوساطة المالية لصالح الدول والشركات الكبرى فى العالم، سواء فى مجال إصدار الأسهم والسندات العامة والخاصة، أو تعويم القروض فى السوق العالمية، وغيرها من أنشطة الخدمات المالية.

---

(1) د. محمود عبد الفضيل، مصر والعالم على أعتاب ألفية جديدة، دار الشروق، (القاهرة : 2001)، ص 136.

جدول رقم (13)

حجم عمليات شركات الخدمات المالية الكبرى خلال النصف الأول من عام 1999

(مليار دولار)

اسم الشركة المالية	حجم الإصدارات الدولية للأسهم
جولدمان زاكس	10
مروجان ستانلى	9.8
ميريل لينشن	4.7

المصدر : د. محمود عبد الفضيل، مصر والعالم على أعتاب ألفية جديدة، ص 157.

ومعنى ذلك أن الشركات الثلاث المشار إليها تتولى إدارة إصدارات للأسهم فى أسواق المال العالمية قد يصل حجمها إلى 50 مليار دولار سنوياً.

وتجدر الإشارة إلى أن أدوات صندوق النقد الدولى فقدت الكثير من فعاليتها فى إجراء التوازنات المالية، وقد إتضح ذلك عند حدوث الأزمة المالية الآسيوية خلال عامى 1997-1998، ويرجع ذلك إلى اضطراب حركة التدفقات المالية فى ظل العولمة، بسبب الأنشطة الاحتكارية للشركات العالمية الكبرى، وتزايد نفوذ صناديق الاستثمار وصناديق التحوط Hedge funds وشركات الوساطة المالية، بالإضافة إلى الجرائم المالية وما يصاحبها من عمليات غسيل الأموال، التى تتغلغل فى شبكة العلاقات المالية الدولية.

الفصل السابع

المناطق الاقتصادية الخاصة
كإحدى صيغ المشاركة الدولية

الفصل السابع

المناطق الاقتصادية الخاصة كإحدى صيغ المشاركة الدولية

فى ظل العولمة الاقتصادية أخذت تنمو وتتنوع أشكال المشاركات الاقتصادية الدولية، وفى إطار هذا التوجه ظهرت ما يسمى بالمناطق الاقتصادية الخاصة Special Economic Zones (SEZ) لتقدم لنا نموذجاً جديداً فى مجال اقتصاديات المشاركة الدولية، لتكون مناطق جذب الاستثمارات الأجنبية وهى تختلف بالطبع عن المناطق الحرة Free Zones. وقد ابتدعت الصين هذه الصيغة للعلاقات الاقتصادية التى تعمل على جذب المزيد من الاستثمارات الدولية.

وقد ظهرت المناطق الاقتصادية الخاصة فى الصين عام 1980 عندما أقيمت أربع مناطق اقتصادية خاصة فى شين جين Shen Zhen وتشوهاى Zhu hai وشانتو Shantou فى مناطق قوانغ دونغ، وشيامين Xiamen فى مقاطعة فوجيان الواقعة قبالة جزيرة تايوان على الساحل الجنوبى الشرقى للصين وفى 13 أبريل عام 1988 وافق المؤتمر الوطنى الشعبى السابع أن تصبح جزيرة هينان Hainan منطقة اقتصادية خاصة لتفعيل الإصلاح فى المناطق الساحلية والانفتاح على العالم الخارجى وتشجيع البنية الاقتصادية وافتتحت الصين عام 1984 عددا من المدن الساحلية بلغت 14 مدينة وبدءا من عام 1985 قررت الصين توسيع نطاق المناطق الساحلية المفتوحة، وفى عام 1995 قررت الحكومة الصينية أيضاً فتح منطقة بودونغ Pudong الجديدة فى مدينة شنغهاى الاستثمارات الأجنبية، وقد نجحت المناطق الاقتصادية الخاصة فى الصين فى جعلها ثانى دولة فى العالم جذباً للاستثمارات الأجنبية.

ومن ناحية أخرى خاضت مصر تجربة المناطق الاقتصادية الخاصة عام 2002، ومن هذا المدخل يمكن استعراض المناطق الاقتصادية الخاصة كإحدى صيغ المشاركة الدولية على النحو التالى

أولا : المناطق الاقتصادية الخاصة فى مصر :

تم التعامل مع المناطق الاقتصادية ذات الطبيعة الخاصة من خلال محورين هامين : 1- المحور الاقتصادى :

من منطلق أن الاقتصاد القومى يواجه منذ عدة سنوات بعض الظروف الصعبة، التى أدت إلى تباطؤ معدل نمو الناتج المحلى، واتساع عجز الميزان التجارى، وانخفاض ملحوظ فى سعر صرف الجنيه المصرى، فضلاً عن مشكلة البطالة، وتبذل الحكومة جهودا متصلة لمواجهة هذه المشكلات حتى يمكن تهيئة الاقتصاد القومى للانطلاق نحو النمو المستدام.

ويمثل الاتجاه إلى المناطق الاقتصادية ذات الطبيعة الخاصة محاولة طموحة من جانب الحكومة لجذب الاستثمارات الوطنية والأجنبية، إلى مناطق ذات طبيعة خاصة، تقدم للمستثمرين قدرا كبيرا من التسهيلات والمزايا التى تمكنهم من إقامة قاعدة صلبة للتصدير للعالم الخارجى.

وحتى يمكن لهذه المناطق الجديدة، أن تحقق الأهداف المرجوة فكان من الضرورى التفكير فى الجوانب التالية :

- أن تكون هذه المناطق خارج الحيز العمرانى، أملا فى زيادة الحيز المأهول والتخفيف تدريجيا من حدة انحصار سكان مصر المكانى فى رقعة ضيقة من أرضها.
- أن يكون الشطر الأعظم من الإنتاج أو الإنتاج كله فى هذه المناطق بقصد التصدير للخارج، حماية للصناعة الوطنية داخل البلاد من المنافسة غير العادلة.
- تحريم تملك المستثمرين للأراضى فى هذه المناطق ذات الطبيعة الخاصة واتباع نظام التأجير أو بيع حق الانتفاع لمدد طويلة.
- أن يكون الهدف الأساسى من إقامة هذه المناطق، دعم القدرات التنافسية للاقتصاد القومى المتجهة للتصدير، وفى حالة السماح بتصدير جزء محدود من إنتاجها لداخل البلاد يجب أن يكون هذا قاصرا على ما يتم إنتاجه فعلا داخل هذه

المناطق، مع ملاحظة أن أغلب المناطق التى أنشئت فى الكثير من الدول الآسيوية تشترط أن يتم تصدير إنتاجها بالكامل إلى الخارج.

هذا وتهدف الرؤى السابقة إلى أن تكون المناطق الاقتصادية ذات الطبيعة المتميزة، وسيلة جذب للاستثمارات الوطنية والأجنبية الجادة لتعويض الانخفاض الملحوظ فى المدخرات المحلية، من خلال جذب المستثمرين القادرين على النفاذ إلى الأسواق الخارجية.

- يجب أن تعمل الدولة على توفير نظام محكم للرقابة على كافة الأنشطة والمعاملات التى تجرى داخل هذه المناطق، ضمانا لحسن تنفيذ القانون.
- يجب تحديد مكان هذه المناطق ذات الطبيعة الخاصة فى إطار الخطة القومية الشاملة التى تأخذ فى الاعتبار ترشيد استغلال الموارد المتوفرة على المستوى الإقليمى، وأن يراعى عند الاختيار اعتبارات الأمن القومى لمصر.

2- المحور الصناعى :

التأكيد على أن الاتجاه إلى المناطق الاقتصادية ذات الطبيعة الخاصة يعتبر محاولة جادة من جانب الحكومة لجذب الاستثمارات الوطنية والأجنبية، إلى مناطق ذات طبيعة خاصة، تقدم للمستثمرين قدرا كبيرا من التسهيلات والمزايا التى تمكنهم من إقامة قاعدة صلبة للتصدير الخارجى. على أساس إن إنشاء المناطق الاقتصادية ذات الطبيعة الخاصة، يمثل الأسلوب الأمثل (الذى أثبتته تجارب دول عديدة) لإنطلاقة الصادرات وذلك بتحقيق القدرة التنافسية للإنتاج، أن تحدى تحقيق القدرة التنافسية هو أهم ما يواجهه اقتصادنا فى هذه المرحلة، حيث يعد بطء معدل تحسين القدرة التنافسية السبب الرئيسى وراء ما يلى :

أ- ضعف معدل زيادة الصادرات :

رغم الجهود المبذولة على كل المستويات وبرامج الحكومة المتعددة لتطبيق توجيه السيد الرئيس / محمد حسنى مبارك بأن التصدير قضية حياة أو موت، وان التصدير هو الهدف الأول، فإن هذا الهدف لم يتحقق على الوجه المرجو.

أن القدرة التصديرية لبلد ما تقوم أساسا على مقدرته على الإنتاج المنافس والذى تحدده عناصر تكلفة الإنتاج، وقدرته على التطوير والابتكار، والطاقات الإنتاجية المتاحة وقدرتها على التلبية المتواصلة والتوافق مع التزايد فى الطلب، والبنية الأساسية للتصدير والتى تشمل الخدمات المساندة (تمويل/ تأمين/ نقل/ تسويق....).

ب- زيادة الواردات عن الصادرات وبالتالى اتساع الفجوة فى الميزان التجارى وميزان المدفوعات :

ويعود السبب الأول وراء زيادة الواردات إلى عدم قدرة الصناعة والوحدات الإنتاجية المحلية على منافسة الواردات داخل السوق المصرى، يتم ذلك بالرغم من نسب الرسوم الجمركية السائدة حاليا على معظم الواردات، وستتزايد أهمية هذا التحدى مستقبلا مع استمرار تنفيذنا لبرامج تحرير التجارة والاندماج فى الأسواق العالمية طبقا للاتفاقيات التى وقعناها، مثال لذلك اتفاقية الشراكة الأوروبية واتفاقية المنطقة الحرة التى بدأ التفاوض عليها مع الولايات المتحدة الأمريكية، بل أن هناك اتفاقية دول الكوميسا التى تعفى كافة وارداتنا من تلك الدول من كامل الرسوم الجمركية (والتى أسفرت عن اختلال ميزان المدفوعات مع تلك الدول لصالحها)، يجدر هنا الإشارة إلى الاتفاقيات العربية الجماعية والثنائية التى تخفض الرسوم الجمركية بمعدل سنوى حتى وصلت الرسوم على الواردات من بعض البلاد العربية مثلا إلى 50٪ من الرسوم ويتزايد الإعفاء سنويا.

إن خيارنا بالاندماج فى الاقتصاد العالمى يستوجب حتمية التعامل مع قضية القدرة التنافسية للإنتاج المصرى حتى لا تتعرض الأسواق المحلية إلى غزو يتزايد مع مزيد من الخفض والتحرير من الرسوم على الواردات، تطبيقا لتلك الاتفاقيات وتنفيذا لسياسة مصر فى الانضمام إلى التكتلات الإقليمية والاقتصادية المختلفة.

وقد أشارت الكثير من الدراسات وتضمنت تحليلا للتحديات والسياسات المطلوبة لتحقيق القدرة التنافسية للإنتاج المصرى، ويمكن تلخيصها فى العناصر التالية :

1- تحميل الإنتاج فى مصر بتكاليف وأعباء لا يتحملها المنافس الأجنبى، مما يجعل المطلب الرئيسى للصناعة المصرية دائماً هو تحقيق مبدأ "قدم المساواة" مع المنافسين الأجانب حتى يمكن منافستهم عند التصدير للخارج وفى السوق المحلى.

وقد تضمنت تقارير مجلس الشورى تفصيلاً لتلك الأعباء والرسوم الإضافية التى تؤثر على تكاليف الاستثمار وتكاليف الإنتاج، ومن ثم ترفع تكلفة الإنتاج فى مصر وتقلل من قدرته التنافسية.

2- تكبيل الوحدات الإنتاجية بقيود إجرائية وخطوات تنفيذية تستلزم التعامل مع 21 جهة رئيسية و76 جهة فرعية منتشرة جغرافيا، بينما يتطلب الأمر تبسيط إجراءات التعامل مع المستثمرين وأن نوفر للأنشطة الاقتصادية ظروفا مناسبة للممارسة تمثل الظروف الموجودة فى البلاد الصناعية المتقدمة، وتلك التى حققت النجاح فى التنمية الاقتصادية، وذلك من حيث تيسير تأسيس وإنشاء وتشغيل الشركات واستيراد مستلزماتها وتصدير إنتاجها من خلال التعامل مع جهة واحدة تكون مفوضة من جميع الوزارات والجهات.

3- الاحتياج إلى البنية الأساسية للصناعة بالمستوى العالى القادر على جذب الصناعات فائقة التقدم والتى تتطلب مستويات عالية من الكفاءة وجودة الخدمات الأساسية، وهو مطلب مستمر من الشركات العالمية.

4- خلق مناخ للاستثمار قادر على جذب الاستثمارات الأجنبية، فى ظل ما تتمتع به مصر من استقرار سياسى واجتماعى وعناصر أخرى تمثل مزايا تنافسية للإنتاج فى مصر.

إن التعامل مع ما تقدم من عناصر تحقيقا لرفع القدرة التنافسية- إلى المستوى لاعالمى- يمثل تحديا كبيرا قد يتطلب سنوات طويلة وأعباء طائلة لا يمكن تحملها فى المدى القصير، وخاصة إذا ما أضفنا إليها النقص الذى سيواجه الموارد السيادية للدولة إذا ما أزلنا مرة واحدة تلك الأعباء المالية التى تكبل الإنتاج المحلى (مثال إلغاء ضريبة المبيعات على المعدات وغيرها من الرسوم).

لقد واجهت تلك المشكلة دولا كثيرة سبقتنا فى التنمية الاقتصادية وغيرها من مجالات التنمية مثل التعليم، التنمية البشرية، البحث العلمى، وغيرها، ولقد استقر الفكر التنموى فيها إلى أن الإصرار على تنمية القطاع بكامله دفعة واحدة " تحقيقا لمبدأ المساواة " هو هدف نبيل لكنه صعب المنال أن تحقيقه يتطلب استثمارات طائلة ستزيد حتميا من تلك الفجوة بين تلك البلاد والبلاد المتقدمة، ومن هنا نشأت فلسفة التنمية بمراكز التميز.

تقوم تلك الفلسفة على أساس اختيار بعض المراكز البحثية أو العلمية أو التعليمية وإتاحة فكرة مستلزمات التفوق لها من حيث المناهج ونظم الإدارة والكوادر الفنية والمعامل والمبانى ووضعها على مستوى المراكز المماثلة فى البلدان الصناعية المتقدمة، مع ربطها ببعض تلك المراكز من خلال برامج التبادل والاستعانة بالعلماء والمتخصصين المهاجرين لتلك البلاد المتقدمة.

لقد طبقت دول كثيرة تلك الفلسفة فى مجالات متعددة وبدأت الصين بتطبيق ذلك فى مجال التنمية الصناعية، ثم نقلت عنها تلك التجربة دول أخرى مثل ماليزيا واندونيسيا وأيرلندا وسنغافورة وغيرهم من دول الشرق والغرب.

كانت الصين تواجه تحديات قللت من قدرتها التنافسية (إذا ما قيست عناصر تكلفة الإنتاج وسعر بيعه بأسعار السوق وليس بما سمى حينئذ بالأسعار السياسية).

كانت تلك التحديات مماثلة لما تواجهه كل الدول الآخذة فى النمو، والتى تتشابه من حيث تضخم تكلفة الإنتاج بسبب الضرائب والرسوم والأعباء التى تفرضها الحكومة والسلطات المحلية على المنتجين بشكل مباشر لسهولة تحصيلها وضمان حصيلتها، وكذلك البيروقراطية وتعدد جهات الاختصاص التى يتعامل معها المستثمر، وضعف البنية الأساسية وعدم تكاملها، وبطء إجراءات التقاضى وتنفيذ الأحكام وغيرها من عناصر المناخ غير الصديق للإنتاج. لقد لجأت الصين إلى تطبيق فلسفة مراكز التميز فى التنمية الصناعية كحل لحتمية اللحاق بركب الدول المتقدمة صناعيا، وأقامت أول منطقة اقتصادية ذات طبيعة خاصة، وفرت لها كل إمكانيات النجاح لتحقيق إنتاج ذى قدرة تنافسية عالية من حيث وضع قواعد ونظم خاصة

تحكم تلك المنطقة وتعفيها من الأعباء الإضافية ومشاكل البيروقراطية التى تعوق إقامة وتشغيل المشروعات.

لقد دفع النجاح دولة الصين إلى إقامة مزيد من المناطق الاقتصادية فى أنحاء البلاد كلها حتى وصل عددها إلى حوالى عشرين منطقة، وحددت حكومة الصين المرحلة التالية بتحويل الصين كلها إلى منطقة اقتصادية تتمتع بذات المزايا والمناخ، وسيمكنها من ذلك أن فلسفة مراكز التميز تعتمد على التكاثر الذى يشع ويحقق رفع مستوى الأداء والمعيشة فى البلاد المتاخمة لكل منطقة وتلك التى تقع بين كل منطقتين أو أكثر، كما يخلق فيها صناعات مكملة وصناعات مكونات وخدمات تقوم على التوريد وخدمة ما هو قائم بالمناطق الصناعية المتاخمة.

لذلك فإنه جاء قانون المناطق الاقتصادية ذات الطبيعة الخاصة لكى يعكس خلاصة الدراسات والأفكار والآراء التى قدمتها الخبرات الفنية المتخصصة فى ضوء ما أفرزته تجربة نظام وحوافز الاستثمار والمناطق الحرة الحالى من حيث توفير المناخ الاقتصادى المتميز، ومن حيث مستوى ونوعية المرافق ووحدة جهة الإدارة وسرعة اتخاذ القرار وتوافر نوعيات العمالة المتميزة والبيئة المناسبة فضلا عن ضمانات وحوافز الاستثمار المشجعة، كما أن هذا المشروع قد أعد بعد دراسات لتجارب الدول الأخرى التى سبقت فى تنفيذ فلسفة المناطق الصناعية الجديدة (المناطق الاقتصادية ذات الطبيعة الخاصة)، وأهمها : الصين – سنغافورة – ماليزيا – تايلاند – أيرلندا..، وقد حققت جميعها نتائج إيجابية.

فى حقيقة الأمر لقد جاء هذا القانون بكل ما طالب به رجال الصناعة والاستثمار على مدى سنوات وما أسفرت عنه إستقصاءات ودراسات الحكومة والتنظيمات المختلفة عن مطالب المستثمرين العالميين حتى يقدموا على الاستثمار فى مصر لإنتاج سلع وخدمات ذات قدرة تنافسية عالمية.

إن مطالبة الحكومة بإجراء التغييرات والتحول بكل مناطق وقواعد الإنتاج فى مصر مرة واحدة، يعد من الصعب تحقيقه إلا على مراحل تبدأ - بمشيئة الله- بإنشاء المناطق الاقتصادية ذات الطبيعة الخاصة ثم يليها توسيع النطاق ليشمل كل

أراضى مصر، ويلازمها مراحل تحسين ورفع الأعباء وتحقيق المطالب لكل وحدات الإنتاج فى مصر تحقيقا للعدالة وحفاظا على قواعد الإنتاج القائمة فعلا

ويقدم هذا القانون كافة متطلبات جذب الاستثمارات الوطنية والعالمية وسبل تحقيق القدرة التنافسية العالية للإنتاج والتصدير، وذلك من خلال فلسفته التى تقوم على أركان من أهمها :

1- وحدة السلطة وتواجدها فى مكان واحد يتعامل معه المستثمرون.

2- وحدة الملكية، حيث تمتلك الهيئة الاقتصادية كل ما هو موجود داخل المنطقة وعليها كافة الإلتزامات المصاحبة للملكية وتكون الهيئة مملوكة بالكامل للدولة.

3- وحدة الإدارة، تديرِ الهيئة بنفسها أو عن طريق الغير الذى تختاره. وتستخدم أساليب الإدارة المطبقة فى أكثر دول العالم تقدما من حيث أنظمة العمل وكفاءة العاملين والتنفيذ الفورى للخدمة.

4- السيادة الكاملة للدولة من خلال المؤسسات المسئولة (الدفاع - الأمن القومى- الأمن الداخلى- تحصيل الجمارك- تحصيل الضرائب- العدل...).

5- إقامة تلك المناطق الموجهة للتصدير يسودها المناخ الصحى لنجاح الاستثمارات وكفاءة الإنتاجية من خلال نظم جديدة للجمارك والضرائب وفض المنازعات وتبسيط إجراءات التعامل مع المستثمرين وتيسر لهم التأسيس والإنشاء والتشغيل، إذ يتعامل المستثمر مع جهة واحدة فقط تكون مفوضة من جميع الوزارات وتخفف من الأعباء التى لا يتحملها المنتجون فى البلاد المنافسة، مع توافر المرافق والخدمات بالجودة والأسعار العالمية وتخلق علاقات عمل صحية عمادها تقديم الخدمات الجيدة للعاملين وأسرهم.

ستقام المناطق الاقتصادية ذات الطبيعة الخاصة خارج الحيز العمرانى للمدن والقرى القائمة بما يتكامل ويحقق خطط الدولة لتنمية كل ربوع مصر وزيادة الحيز المأهول وخلق مجتمعات جديدة.

لقد تضمنت مواد القانون الخاص بالمناطق الاقتصادية الخاصة الشروط المطلوبة لتحقيق الهدف المرجو منه، وعلى سبيل المثال

- يكفل شرط إقامة المنطقة خارج الحيز العمرانى، كذلك مواد هذا القانون ونظم العمل المنصوص عليها، يكفل ما يحقق الفصل بين المنطقة وما يجاورها لمنع التهريب.
- ان يكون الشطر الأعظم من الإنتاج بقصد التصدير للخارج وهو الهدف الأساسى من إنشاء نظام المناطق الاقتصادية وقد أدخلت اللجنة المشتركة تعديلا مقترحا بأن يكون الحد الأدنى لصادرات كل مشروع 75٪ من إنتاجه أن تمنح الأراضى للمستثمرين بنظام حق الانتفاع لمدة 50 عاما قابلة للتجديد مع احترام ما قد يكون قد ترتب من حقوق والتزامات سابقة.
- إن التخوف من تعددية القوانين التى تحكم الاستثمار فى مصر والحرص على عدالة المنافسة مع المستثمر الخاضع للنظم الأخرى يتعامل معه النص على توجيه معظم الإنتاج للتصدير للخارج، وكذلك فإن خطة الحكومة فى المدى القصير والمتوسط هو العمل على تحقيق إصلاحات مماثلة للقوانين والنظم التى تحكم التعامل مع المنتجين وكذلك منح المزايا لكل منتجى مصر وذلك على خطوات تدريجية، بما يتناسب مع التطور المرتقب فى حصيلة الجمارك والضرائب من خلال توسيع المجتمع الضريبى ونمو حجم الإنتاج وزيادة عدد ولرقام الخاضعين وإحكام الرقابة على فرض وتحصيل الضرائب، كما تخطط الحكومة فى المدى الطويل لنشر وتزايد تلك المناطق الاقتصادية لتتشابك وتنمو وتنمى ما حولها بما يسمح بتحول مصر كلها إلى منطقة اقتصادية واحدة بمشيئة الله.
- إن نظام المناطق الحرة العامة والخاصة وبالرغم من تمتعها بمميزات وإعفاءات ضريبية وجمركية إلا أنها لا تمثل بديلا صالحا لنظام المناطق الاقتصادية ذات الطبيعة الخاصة، وذلك لأن المناطق الحرة تظل فاقدة لإمكانية إعطاء شهادة المنشأ المصرية مما يعوق قدرة الصادرات المصرية على النفاذ إلى الأسواق الخارجية خاصة تلك التى ترتبط مع مصر باتفاقيات شراكة أو أسواق مشتركة أو ثنائية.

وفيما يلى عرض لمواد قانون المناطق الاقتصادية ذات الطبيعة الخاصة.

قانون المناطق الاقتصادية ذات الطبيعة الخاصة

(مـــــادة 1) :

تشير إلى المصطلحات التعريفية لكل من المنطقة الاقتصادية ذات الطبيعة الخاصة التى يصدر بتأسيسها قرار من رئيس الجمهورية والهيئة المنوط بها.

(مـــــادة 2) :

لرئيس الجمهورية أن ينشئ بقرار منه خارج الحيز العمرانى للمدن والقرى القائمة منطقة اقتصادية أو أكثر، وذلك بقصد إقامة مشروعات صناعية وخدمية، ويجوز أن يتضمن القرار إلحاق ميناء خاص بالمنطقة سواء كان بحرياً أو جوياً أو جافاً.

(مـــــادة 3) :

ينشئ رئيس الجمهورية بقرار منه هيئة لكل منطقة أو مناطق اقتصادية تكون لها الشخصية الاعتبارية العامة تتبع رئيس مجلس الوزراء وتسمى باسم المنطقة أو باسم إحداها، وتختص هذه الهيئة دون غيرها بتطبيق أحكام هذا القانون، ويكون مركزها فى المقر الذى تتخذه بالمنطقة.

(مـــــادة 4) :

تهدف الهيئة إلى إقامة وتنمية المنطقة أو المناطق المختصة بها وتعمل على جذب الاستثمارات إليها لإقامة الصناعات والخدمات القادرة على المنافسة مع مثيلاتها فى العالم، وزيادة حصة مصر فى التجارة العالمية، وذلك من خلال توحيد سلطات الإدارة، وأداء أعمالها وفقاً لأعلى المستويات العالمية، وتوفير المرافق والخدمات بأرقى المعايير والمواصفات الفنية، وتطبيق النظم والمزايا والإعفاءات الكفيلة بإطلاق طاقات الاستثمار والتنمية فى كافة المجالات الاقتصادية والاجتماعية، وتوفير القوى البشرية المدربة اللازمة لذلك، وتهيئة مناخ للعمل مماثل للموجود فى أفضل الدول جذباً للاستثمار.

(مـــــادة 5) :

تـؤول للهيئـة ملكيـة الأراضـى والمنشآت المملوكـة للدولـة داخـل المنطقـة. كمـا تـؤول إلى الهيئـة الحقـوق والالتزامـات المترتبـة علـى العقـود والتصرفـات المتعلقـة بتلـك الأراضى والمنشآت.

(مـــــادة 6) :

يكون للهيئـة رأسمال يتكون من الأموال والأصول العينية التـى تـؤول إليها مـن الدولة.

ويتكون موارد الهيئة من :

أ- مقابل حق الانتفاع والأجرة وحصيلة ثمن بيع أراضى المنطقـة إلى شـركة التنميـة الرئيسية.

ب- حصيلـة الهيئـة فـى مقابل حـق الانتفـاع والأجـرة مــن شـركات التنميـة أو مـن المستثمرين بحسب الأحوال.

ج- حصيلة نشـاط الهيئـة ومقابل الـتراخيص التـى تصدرهـا والخدمـات التـى تقدمهـا وفقا لأحكام هذا القانون.

د- ما تحصل عليه الهيئـة من الهبات والمنـح والقـروض والتسهيلات التـى يوافـق عليهـا مجلس الإدارة.

هـ- عائد استثمار أموال الهيئة.

و- حصيلة الغرامات والتعويضات التى يحكم بها طبقا لأحكام هذا القانون.

ز- أية موارد أخرى.

(مـــــادة 7) :

تكون للهيئة موازنة مستقلة يتبـع فـى وضعهـا وفـى إعـداد القوائـم الماليـة لها معايير المحاسبة المصرية، ولا تسرى عليها فـى هـذا الشـأن أحكـام القوانـين المنظمـة للهيئات العامة.

وتبدأ السنة الماليـة للهيئـة مـع بدايـة السـنة الماليـة للدولـة وتنتهـى بنهايتـها.

ويكـون للهيئـة حساب أو أكثر لـدى البنـوك التجاريـة تتعـامل منـها علـى مواردهـا ومصروفاتها، ويرحل فائض أرباحها من سنة مالية إلى أخرى.

(مـــادة 8) :

تعتبر أموال الهيئة من الأموال المملوكة للدولة ملكية خاصة عدا ما يكون منها مخصصاً لمنفعة عامة ولا يجوز لغير الهيئة التصرف فيها، أو الصرف منها لتحقيق أغراضها وذلك مع عدم الإخلال بحكم المادة (23) من القانون رقم 127 لسنة 1981 بشأن المحاسبة الحكومية.

(مـــادة 9) :

يكون للهيئة رئيس يصدر بتعيينه وتحديد معاملته المالية قرار من رئيس الجمهورية وذلك لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد لمدة أو لمدد أخرى.

ويتولى رئيس الهيئة تصريف شئونها وتنفيذ قرارات مجلس إدارتها ويمثلها أمام القضاء والغير.

(مـــادة 10) :

يدير الهيئة مجلس إدارة يصدر بتشكيله قرار من رئيس مجلس الوزراء ويتكون من رئيس الهيئة رئيساً وعضوية أربعة عشرا عضوا، ثمانية منهم يمثلون وزارات التجارة الخارجية والمالية والصناعة والإسكان والنقل والكهرباء والبيئة والمحافظة التى يقع مركز الهيئة فى دائرتها وعضوين من أصحاب الخبرات المالية، وخبير فى الشئون القانونية، وثلاثة أعضاء يمثلون شركات التنمية والمستثمرين.

ويحدد قرار تشكيل مجلس الإدارة مكافأة العضوية للرئيس وأعضائه.

وتكون مدة عضوية مجلس الإدارة ثلاث سنوات قابلة للتجديد لمدة أو لمدد أخرى.

ويجتمع مجلس الإدارة مرة على الأقل كل شهر وكلما دعت الحاجة إلى ذلك بناء على دعوة من رئيسه أو بناء على طلب كتابى من ثلث أعضائه، ولا يكون انعقاد المجلس صحيحاً إلا بحضور ثلثى الأعضاء على الأقل.

ويجوز لمجلس الإدارة أن يشكل من بين أعضائه لجنة أو أكثر يعهد إليها بمهمة محددة.

المناطق الاقتصادية الخاصة كإحدى صيغ المشاركة الدولية

(مـــادة 11)

تصدر قرارات مجلس الإدارة بأغلبية عدد أعضائه.

(مـــادة 12)

يجوز لرئيس مجلس الوزراء حضور اجتماعات مجلس إدارة الهيئة، وفى هذه الحالة تنعقد له رئاسة الاجتماع، ويمثل الوزراء المختصون وزاراتهم كما يمثل المحافظة محافظها

(مـــادة 13)

يتولى مجلس إدارة الهيئة وضع السياسة العامة للمنطقة وإداراتها على نحو يكفل تحقيق أهداف إنشائها، وتكون له فى سبيل ذلك اختصاصات الوزراء المقررة فى القوانين واللوائح فيما عدا وزارات الدفاع والداخلية والخارجية والعدل.

ويختص المجلس باتخاذ جميع القرارات والإجراءات اللازمة لإدارة المنطقة وتنميتها وتنظيم العمل بها، وله فى سبيل ذلك على وجه الخصوص :

أ. وضع الشروط والمعايير والقواعد الخاصة بالتخطيط العمرانى والبناء والتأمين عليه، والموافقة على التخطيط العام والتفصيلى للمنطقة بما يضمن توافر المواصفات العالمية ويدعم القدرة على المنافسة مع المناطق الاقتصادية المماثلة.

ب. وضع الشروط والمعايير الواجب توافرها لإصدار تراخيص إقامة المشروعات الصناعية أو الخدمية أو أى أنشطة أخرى بالمنطقة أو لوقفها أو إلغائها.

ج. وضع الشروط والمعايير الواجب توافرها لمنح التراخيص البيئية بما لا يقل عن الاشتراطات المنصوص عليها فى قانون حماية البيئة، مع مراعاة الآثار البيئية على المناطق المجاورة

د. وضع النظم الخاصة بإدارة الموانى والمطارات واقتراح ما يحقق توحيد أجهزتها وسرعة وكفاءة حركة النقل والشحن والتفريغ فيها وفقا لأعلى المستويات العالمية

هـ اعتماد القواعد التنظيمية الخاصة بنظم العمل والتأمينات الاجتماعية داخل المنطقة

و- اعتماد النظم والخطط اللازمة للتدريب فى مختلف التخصصات وتنفيذها مباشرة أو بالاتفاق والتعاون مع الغير.

ز- وضع النظم والإجراءات الخاصة بالاستيراد والتصدير من وإلى المنطقة ونظم الرقابة الأمنية والصحية والبيئية والفنية، بما يحقق الكفاءة والسرعة والأمن الصحى والبيئى وفقا لأعلى المستويات العالمية، وذلك دون التقيد بأحكام القوانين والقرارات المنظمة للاستيراد.

ح- وضع نظام يكفل إتمام عمليات الشهر والتوثيق بالكفاءة والسرعة اللازمين، وتحديد رسوم الشهر والتوثيق بما لا يزيد على الحدود المقررة فى القوانين المعمول بها.

(مــــادة 14) :

يكون لمجلس إدارة الهيئة سلطة إصدار تراخيص تأسيس المشروعات والشركات والأنشطة المختلفة داخل المنطقة والتصريح لها بالمزاولة مقابل الرسوم التى يقوم بتحديدها، بما لا يجاوز الحدود المقررة فى القوانين المعمول بها، وله على الأخص:

أ- إصدار التراخيص الصناعية والتجارية والسياحية والخدمية، وتصاريح مزاولة الحرف داخل المنطقة.

ب- إصدار قرارات تقسيم الأراضى وتراخيص الهدم والبناء.

ج- إصدار التراخيص البيئية.

د- إصدار التراخيص الخاصة بإنشاء وإدارة المرافق العامة والبنية الأساسية، بما فى ذلك الطرق والمياه والصرف الصحى والصناعى وشبكات توزيع الكهرباء وشبكات الاتصالات وخدماتها.

هـ- تأسيس الشركات والمنشآت والفروع وقيدها فى السجل التجارى على أن يتم مراجعة حساباتها بواسطة أحد مراقبى الحسابات الواردة فى سجل تعده الهيئة لهذا الغرض وتحدد مستويات وشروط القيد فيه والشطب منه.

و- إصدار تراخيص إنشاء المدارس والمعاهد ودور الحضانة والمستشفيات والمراكز الطبية والثقافية والنوادى وغيرها من الأنشطة الثقافية أو التعليمية أو الصحية أو الاجتماعية، وذلك بشرط خضوع تلك الأنشطة المشار إليها لرقابة الجهات والوزارات المختصة وفقا لأحكام القوانين السارية.

(مــــادة 15) :

يصدر مجلس الإدارة اللوائح الداخلية والقرارات المتعلقة بالشئون المالية والإدارية والفنية للهيئة ولائحة للمناقصات والمزايدات الخاصة بها، ويضع هيكلها التنظيمى ويتخذ جميع القرارات والإجراءات اللازمة لإدارة المنطقة وتنظيم العمل بها، كما يكون له إنشاء المكاتب والإدارات واللجان التى تقتضيها حاجة العمل، وإنشاء مكاتب تمثيل للهيئة فى الداخل والخارج، ويحدد المجلس الجهة المسئولة عن تنفيذ كل اختصاص من اختصاصاته.

وللمجلس فى سبيل تحقيق ما سبق، الاستعانة بأفضل الكفاءات والخبرات المحلية والعالمية دون التقيد بالحدود المنصوص عليها فى أى تشريع بشأن المعاملة المالية للعاملين لديه والموظفين والمديرين والخبراء الاستشاريين.

ويوافق مجلس إدارة الهيئة على مشروع موازنتها وحساباتها الختامية قبل العرض على مجلس الشعب.

(مــــادة 16) :

تتولى الهيئة بمفردها أو بالاشتراك مع الغير تأسيس "شركة التنمية الرئيسية" وفى حالة الاشتراك مع الغير يجب أن تكون للهيئة نسبة فى رأس مال الشركة تزيد عن 50%.

(مــــادة 17) :

يرخص مجلس إدارة الهيئة لشركة التنمية الرئيسية لتنفيذ وإدارة البنية الأساسية والداخلية للمنطقة، ويجوز له أن يعهد إليها بالترويج للمنطقة والعمل على جذب المستثمرين إليها.

ويجب أن يتضمن الترخيص ما يأتى :

أ- التزام الشركة بالتخطيط العام والتفصيلى للمنطقة المعتمد من الهيئة، والالتزام بالمواصفات التى تضعها بالبنية الأساسية، وإدارتها وصيانتها.

ب- إلتزام الشركة بالشروط والمعايير البيئية فيما يتعلق بالتخطيط العام للمنطقة، وخطة تجميع الأنشطة المتماثلة وتنفيذ المشروعات.

ج- تحديد الحد الأدنى والأقصى لمقابل الخدمات التى تتقاضاه الشركة من المستثمرين.

د- تحديد القواعد والشروط التى تلتزم بها الشركة تجاه الهيئة عند تعاقدها على تنفيذ كل أو بعض ما رخص لها القيام به.

هـ- التزام الشركة بالقيام بذاتها أو عن طريق الغير، بإنشاء وإدارة وصيانة شبكات المياه والكهرباء والطرق والاتصالات والصرف الصحى والصناعى والغاز الطبيعى داخل المنطقة مع الالتزام بالمواصفات والاشتراطات المقررة فى إنشاء شبكات الغاز الطبيعى، على أن تتولى الهيئة، بالاتفاق مع اجهزة الدولة والشركات المختصة، مسئولية مد الخطوط والشبكات الرئيسية إلى حدود موقع المنطقة.

و- حماية البيئة للحفاظ على النباتات والكائنات النادرة، واستخدام أساليب آمنة لمعالجة الصرف الصحى والصناعى ومعالجة النفايات الخطرة، والالتزام بالشروط الفنية لهذه المعالجة، وذلك كله بالتنسيق مع جهاز شئون البيئة.

(مـــادة 18) :

تحل الهيئة محل مصلحة الشركات ومصلحة السجل التجارى فى جميع اختصاصاتهما، وتختص دون غيرها بإصدار الموافقة على النظم الأساسية للشركات بما لا يخالف القوانين المعمول بها والنظام العام أو اللوائح التى تصدرها الهيئة ووضع نظام لقيد الفروع والمنشآت، وتلتزم الشركات والمنشآت والفروع بجميع نظم الإفصاح التى تقررها الهيئة.

المناطق الاقتصادية الخاصة كإحدى صيغ المشاركة الدولية

(مـــــادة 19) :

تخصص الهيئة داخل المنطقة موقعا للخدمات للجهات التى تقدم خدماتها للشركات والمنشآت والمشروعات التى تنشأ فى المنطقة ويكون لكل من الجهات المشار إليها وحدة مختصة يتولى رئيسها الاختصاصات المقررة فى القوانين واللوائح التى تنظم تلك الخدمات.

(مـــــادة 20) :

مع عدم الإخلال بأحكام الاتفاقيات الدولية النافذة فى مصر، تخضع المنطقة لقوانين الضرائب والجمارك المصرية، وذلك فيما لم يرد بشأنه نص فى هذا القانون.

(مـــــادة 21) :

يكون للمنطقة نظام خاص للإدارة الجمركية يصدر به قرار من مجلس إدارة الهيئة ويتضمن بصفة خاصة ما يلى :

أ- إجراءات التفتيش (التبنيد وحصر الكميات والمواصفات) بشكل فاعل وسريع.

ب- أسس التثمين طبقا لاتفاقات التجارة الدولية، بحيث تكون واضحة ومعلنة.

ج- تبسيط إجراءات الإفراج الجمركى واختصارها، بحيث تتم بكفاءة وفى أقل مدة ممكنة.

د- أسس الفحص المعملى للعينات الخاضعة للرقابة بما يضمن الفحص الدقيق والشامل وفى موقع واحد.

هـ- إجراءات إصدار شهادات المنشأ والتحقق منها، بحيث تتم بدقة وسرعة.

و- قواعد تحديد نسبة المكونات المستوردة فى المنتجات المتجهة إلى السوق المحلى على أن تكون قواعد واضحة وبسيطة ومعلنة.

(مـــــادة 22) :

تنشأ بقرار من وزير المالية دائرة جمركية خاصة بالمنطقة، وتباشر الدائرة الجمركية عملها تحت إشراف لجنة عليا للجمارك يصدر بتشكيلها وقواعد وإجراءات العمل بها وبتعيين المدير التنفيذى لها قرار من رئيس الهيئة بعد موافقة وزير المالية ويكون تشكيل اللجنة العليا على النحو الآتى :

- ممثل لوزارة المالية. رئيسا

- ممثل لمصلحة الجمارك. عضوا

- ممثل إدارة الميناء. عضوا

- ممثل للهيئة. عضوا

- ممثل شركة التنمية الرئيسية. عضوا

- المدير التنفيذى للدائرة الجمركية. عضوا

وتختص هذه اللجنة بالإشراف على تنفيذ النظام الجمركى الخاص بالمنطقة وعلى تنفيذ السياسات والقرارات التى يصدرها مجلس إدارة الهيئة فى هذا الشأن.

(مـــادة 23) :

تكون الأماكن التى يقع عليها الاختيار لإقامة المشروعات الاقتصادية ومشروعات المرافق مسورة ويخضع الدخول والخروج منها إلى نظام محكم تضعه الهيئة.

ويجوز لهذه الأماكن أن تستقبل بضائع من الداخل للتشغيل أو التصدير بحالتها.

كما يجوز لها أن تصدر منتجاتها إلى السوق المصرى وفى هذه الحالة يخضع المكون الأجنبى لهذه المنتجات إلى الرسوم الجمركية المفروضة على هذا المكون عند استيراده إلى خارج المنطقة.

(مـــادة 24) :

تلتزم الهيئة بأن توفر للدائرة الجمركية الخاصة جميع أنواع المعامل والأجهزة والمعدات، والفنيين والمتخصصين الذين تتحقق بهم وحدة المجمع الجمركى، وبما يكفل إنهاء جميع الإجراءات الجمركية فى دقة وسرعة.

(مـــادة 25) :

يكون للمنطقة نظام خاص للإدارة الضرائبية يصدر به قرار من مجلس إدارة الهيئة ويتضمن بصفة خاصة :

أ- تحديد القواعد الخاصة بتقديم الإقرار الضريبي والمستندات والتحليلات المالية المرفقة به.

ب- وضع الشروط والمعايير الواجب توافرها لدى مراقبى الحسابات للقيد فى السجل الذى تعده الهيئة لذلك، بما يضمن توافر الخبرة بمعايير وتطبيقات المحاسبة المصرية والعالمية، والتخصص والاستقلال.

ج- وضع قواعد الفحص الضريبى المكتبى أو الميدانى للشركات والمنشآت والفروع الكائنة فى المنطقة.

د- وضع قواعد وإجراءات ربط الضريبة ومواعيد وإجراءات المنازعة فى الربط.

هـ- وضع قواعد وإجراءات الخصم والإضافة تحت حساب الضريبة وتحصيلها.

(مـــادة 26) :

تتولى الإشراف على تطبيق النظام الضريبى الخاص بالمنطقة لجنة عليا للضرائب يصدر بتشكيلها وقواعد وإجراءات العمل بها قرار من رئيس الهيئة بعد موافقة وزير المالية وتضم :

أ- ممثل لوزارة المالية.	رئيسا
ب- ممثل لمصلحة الضرائب على الدخل.	عضوا
ج- ممثل للجهاز المركزى للمحاسبات.	عضوا
د- المدير التنفيذى لضرائب المنطقة.	عضوا
هـ- أربعة أعضاء من العاملين بمهنة مراقبة الحسابات فى مصر.	عضوا

وتختص اللجنة بالإشراف على تنفيذ الأنظمة الضرائبية الخاصة بالمنطقة وعلى تنفيذ السياسات والقرارات التى يصدرها مجلس إدارة الهيئة أو رئيس الهيئة، ومتابعة وتطبيق ما يتم من تطوير فى أنظمة التحصيل.

كما تختص اللجنة بوضع الشروط التى يجب أن تستوفيها الشركات والمنشآت والفروع بما فى ذلك الالتزام بنظم الضبط والرقابة الداخلية، وبتطبيق معايير المحاسبة المصرية أو المعايير العالمية فيما لم يرد به نص فى المعايير المصرية، وإمساك الدفاتر التى يصدر بتحديدها قرار من اللجنة، واعتماد ميزانيتها من أحد مراقبى الحسابات المقيدين لدى الهيئة.

(مــــادة 27)

يكون الاعتراض على قرارات اللجنة العليا للضرائب، واللجنة العليا للجمارك، أمام هيئة التوفيق المختصة بمركز تسوية المنازعات بالمنطقة.

وتختص هيئة التوفيق دون غيرها، بنظر الاعتراضات على ربط الضريبة، أو الربط الجمركى، وتلتزم بإصدار قرارها فى الاعتراض خلال مدة لا تجاوز ستين يوما من تاريخ التقرير به أمامها.

ولا يجوز اللجوء إلى القضاء، أو التحكيم، إلا بعد أن تصدر اللجنة قرارها فى الاعتراض أو انقضاء المدة المشار إليها فى الفقرة السابقة.

(مــــادة 28)

تطبق أحكام قانون العمل على علاقات العمل بالمنطقة وذلك فيما لم يرد به نص خاص فى هذا القانون.

وتعد أحكام قانون العمل فيما تضمنه من حقوق للعمال حدا أدنى لا يجوز أن يتفق عليه فى عقود العمل الفردية والجماعية.

(مــــادة 29)

ينتهى عقد العمل المحدد المدة بإنتهاء مدته، فإذا استمر طرفاه فى تنفيذ العقد بعد إنقضاء مدته،اعتبر ذلك تجديدا منهما للعقد لمدة مماثلة للمدة الأولى، ما لم يتفق الطرفان على غير ذلك.

(مــــادة 30)

يجوز لطرفى عقد العمل إنهاؤه قبل إنتهاء مدته إذا كان محدد المدة، أو فى أى وقت إذا كان غير محدد المدة، وذلك وفقا للقواعد الآتية

أ- إذا كان الإنهاء من جانب العامل والعقد محدد المدة التزم العامل بإخطار صاحب العمل برغبته فى الإنهاء قبل ستين يوما من الموعد الذى يحدده للإنهاء، وإذا كان العقد غير محدد المدة فتكون المهلة تسعين يوما، وذلك كله ما لم يوافق صاحب العمل على مدة أقل.

ب- إذا كان الإنهاء من جانب صاحب العمل، وكان العقد محدد المدة، التزم صاحب العمل بإخطار العامل برغبته فى الإنهاء قبل ستين يوما من الموعد الذى يحدده للإنهاء، وإذا كان العقد غير محدد المدة تكون المهلة تسعين يوما، وإلا التزم صاحب العمل بأداء أجر العامل كاملا عن أى من المهلتين المشار إليهما بحسب الأحوال، وذلك دون إخلال بحقوق العامل الأخرى.

(مـــادة 31) :

تعد لائحة النظام الداخلى للعمل بأى جهة تزاول نشاط فى المنطقة مكملة لعقود العمل الفردية أو الجماعية بعد التصديق عليها من الإدارة المختصة بالهيئة، ويجوز لتلك الإدارة الاعتراض على ما تتضمنه اللائحة من أحكام تخالف النظام العام أو تتضمن مزايا أقل من المقررة بهذا القانون.

(مـــادة 32) :

فى الحالات التى يقرر فيها صاحب العمل إنهاء عقد العمل دون خطأ من جانب العامل، يستحق العامل تعويضا عن إنهاء خدمته ويحدد هذا التعويض فى عقد العمل.

(مـــادة 33) :

يلتزم صاحب العمل بموافاة الإدارة المختصة بالهيئة ببيان عن العاملين لديه، وبيان دورى عن علاقات العمل فى منشأته، وذلك على النموذج الذى يعتمده رئيس مجلس إدارة الهيئة وفقا للقواعد والإجراءات وفى المواعيد التى يصدر بها قرار من المجلس.

(مـــادة 34) :

يصدر مجلس إدارة الهيئة قواعد الحصول على تراخيص عمل للأجانب بالمنطقة، وذلك مع مراعاة نسبة العاملين الأجانب إلى المصريين المنصوص عليها فى القوانين المنظمة لذلك، ما لم يصدر بقرار مجلس إدارة الهيئة بتعديل هذه النسبة لشركة او مشروع او جهة.

وتصدر الهيئة تراخيص عمل الأجانب بعد الحصول على موافقة وزارة الداخلية.

(مـــادة 35) :

لمجلس إدارة الهيئة ان يضع نظاما خاصا للتأمينات الاجتماعية لا تقل المزايا فيه عما هو مقرر فى تشريعات التأمين الاجتماعى.

وإلى ان يصدر هذا النظام تسرى انظمة التأمين الاجتماعى المعمول بها.

(مـــادة 36) :

تسرى أحكام المواد السابقة المتعلقة بالعمل والتأمينات الاجتماعية على جميع العاملين داخل المنطقة.

(مـــادة 37) :

تختص هيئة التوفيق المختصة بمركز تسوية المنازعات بالمنطقة بنظر المنازعات الخاصة بعلاقات العمل، ولا يجوز اللجوء إلى القضاء أو التحكيم إلا بعد صدور قرار هيئة التوفيق أو إنقضاء ستين يوما من تاريخ عرض النزاع عليها.

المزايا والإعفاءات والضمانات

(مـــادة 38) :

مع عدم الإخلال بأية إعفاءات مقررة بقانون الضرائب، تكون أسعار الضرائب على الدخل فى المنطقة على الوجه الآتى :

- بالنسبة للضريبة على أرباح شركات الأموال 10٪.
- بالنسبة للضريبة الموحدة على دخول الأشخاص الطبيعيين 10٪.
- بالنسبة للضريبة على إيرادات الأراضى والعقارات المبنية لغير أغراض السكنى. 10٪.

وتستحق الضريبة على مجموع صافى الدخل الذى حققه المول خلال السنة السابقة على موعد استحقاقها.

(مـــادة 39) :

مع عدم الإخلال بأية إعفاءات مقررة بقانون الضرائب، تسرى على المرتبات وما فى حكمها والأجور والمكافآت والإيرادات المرتبة مدى الحياة، التى تستحق فى المنطقة أو عن أداء أعمال بها، ضريبة موحدة سعرها 5٪.

(مـــادة 40) :

تعفى من جميع الضرائب والرسوم، فوائد السندات وفوائد القروض والتسهيلات الإئتمانية التى تمنح للهيئة أو لشركة التنمية الرئيسية أو للشركات والمنشآت والفروع المرخص لها بالعمل فى المنطقة.

(مـــادة 41) :

تعفى الأرباح الناتجة عن اندماج الشركات أو تقسيمها أو تغيير شكلها القانونى من الضرائب والرسوم التى تستحق بسبب الاندماج أو التقسيم أو تغيير الشكل القانونى.

(مـــادة 42) :

لا تخضع المنطقة لأحكام قوانين ضرائب المبيعات والدمغة ورسوم تنمية موارد الدولة، كما لا تخضع لأى نوع آخر من الرسوم أو الضرائب المباشرة أو غير المباشرة.

(مـــادة 43) :

تعفى المعدات والآلات والأجهزة والمواد الخام والمهمات وقطع الغيار وأية مواد أو مكونات أخرى تستوردها من الخارج للهيئة أو الشركات أو المنشآت أو الفروع العاملة فى المنطقة، من الضرائب الجمركية ومن ضريبة المبيعات ومن جميع أنواع الضرائب والرسوم الأخرى. وتعفى السيارات والمركبات بكافة أنواعها متى كانت مخصصة لنشاط إنتاجى سلعى أو خدمى وفقا للمعايير التى يصدر بها قرار من مجلس إدارة الهيئة.

ومع ذلك، تخضع منتجات الجهات السابقة للضريبة الجمركية وضريبة المبيعات وكافة الضرائب والرسوم الأخرى على المكونات المستوردة وحدها، وذلك عند الإفراج عن تلك المنتجات لدخولها السوق المحلى.

(مـــادة 44) :

لا يجوز تأميم الشركات والمنشآت والفروع العاملة فى المنطقة.

(مـــادة 45) :

لا يجوز فرض الحراسة على الشركات والمنشآت والفروع العاملة فى المنطقة أو الحجز على أموالها أو التحفظ عليها أو تجميدها أو مصادرتها بغير حكم قضائى.

(مـــادة 46) :

تتولى الشركات والمنشآت والفروع العاملة فى هذه المنطقة دون غيرها تحديد أسعار منتجاتها وخدماتها.

(مـــادة 47) :

لا يجوز إلغاء أو إيقاف التراخيص الصادرة للشركات والمنشآت والفروع العاملة بالمنطقة بالانتفاع بالعقارات إلا فى حالة مخالفة شروط الترخيص.

ويتبع فى الاعتراض على قرارات إلغاء أو إيقاف التراخيص الأحكام الخاصة بالاعتراض على قرارات الهيئة المنصوص عليها فى هذا القانون.

(مـــادة 48) :

للشركات والمنشآت والفروع العاملة فى المنطقة الحق فى تملك أراضى البناء والعقارات المبنية داخل المنطقة متى كانت لازمة لمباشرة نشاطها والتوسع فيه، كما يجوز تخصيص الأراضى لها مقابل سداد حق انتفاع سنوى ولمدة 50 عاما قابلة للتجديد.

(مـــادة 49) :

يكون للشركات والمنشآت أو الفروع العاملة فى المنطقة أن تستورد بذاتها أو عن طريق الغير ما تحتاج إليه فى إنشائها أو التوسع فيها أو تشغيلها من مستلزمات إنتاج ومواد وآلات ومعدات وقطع غيار وخامات ووسائل نقل مناسبة لطبيعة نشاطها، وذلك دون حاجة لقيدها فى سجل المستوردين، ودون إذن مسبق.

كما يكون لتلك الشركات والمنشآت والفروع أن تصدر منتجاتها بالذات أو بالوساطة دون ترخيص وبغير حاجة لقيدها فى سجل المصدرين، ودون إذن مسبق.

(مـــادة 50) :

يجوز تداول حصص التأسيس وأسهم شركات المساهمة التى تؤسس فى المنطقة فور تأسيسها ودون التقيد بقيمتها الاسمية.

(مـــادة 51) :

يختص مجلس إدارة الهيئة بوضع نظام خاص لمشاركة العاملين فى الإدارة والأرباح.

(مـــادة 52) :

تعفى مشروعات النقل البحرى التى تنشأ فى المنطقة من الشروط الخاصة بجنسية مالك السفينة والعاملين عليها فى قانون التجارة البحرية، وفى القانون رقم 48 لسنة 1949 بشان تسجيل السفن التجارية.

كما تستثنى السفن المملوكة لهذه المشروعات من أحكام القانون رقم 12 لسنة 1964 بإنشاء المؤسسة المصرية العامة للنقل البحرى.

مركز تسوية المنازعات

(مــــادة 53) :

ينشأ بالمنطقة مركز يسمى " مركز تسوية المنازعات"، يختص بتسوية المنازعات المنصوص عليها فى المادة (55) بطريق التوفيق، أو التحكيم الاختيارى بمعرفة هيئة أو اكثر تشكل وفقا للمادة (57).

(مــــادة 54) :

وينعقد الاختصاص للمركز إذا اتفق أطراف النزاع على اللجوء إليه أو كانت إقامة أو محل عمل او مركز إدارة أو مقر فرع جميع أطراف المنازعات أو أحدهم واقعا بالمنطقة الاقتصادية الخاصة.

وفى جميع الأحوال يجوز للهيئة الاتفاق على اللجوء إلى التحكيم، أيا كانت طبيعة المنازعة، وفى هذه الحالة يختص المركز، دون غيره، بالفصل فى طلب التحكيم.

(مــــادة 55) :

يختص المركز بإتخاذ الإجراءات اللازمة للتوفيق والتحكيم فى المنازعات الآتية :

1- المنازعات الضرائبية.

2- المنازعات الجمركية.

3- منازعات العمل الفردية والجماعية.

4- منازعات التأمينات الاجتماعية.

5- المنازعات المتعلقة بتنفيذ العقود بين أطراف لهم أو لأحدهم نشاط اقتصادى فى المنطقة.

6- المنازعات الناشئة عن فعل تقصيرى.

a. وقع فى المنطقة.

7- اية منازعة تكون الهيئة أو شركة التنمية طرفا فيها.

المناطق الاقتصادية الخاصة كإحدى صيغ المشاركة الدولية

(مـــادة 56) :

يضع مجلس إدارة الهيئة نظام أداء المركز لأعماله وإجراءات مباشرته لاختصاصاته وقواعد تقدير وتحصيل مصروفاته ومقابل خدماته وقواعد تقدير مكافآت رؤساء وأعضاء هيئات التوفيق والتحكيم وكيفية تنفيذ الأحكام والقرارات التى تصدر عن هيئاته، وفقا لأحكام قانون التحكيم فى المواد المدنية والتجارية الصادر بالقانون رقم 27 لسنة 1994.

(مـــادة 57) :

يتولى رئاسة المركز أحد المستشارين الحاليين أو السابقين من درجة رئيس محكمة استئناف أو ما يعادلها على الأقل، يعاونه عدد كاف من رجال القضاء ومجلس الدولة، ويكون اختيار المستشارين الحاليين بطريق الندب وفقا للقوانين والنظم الخاصة بهم، وذلك بناء على طلب مجلس إدارة الهيئة، ويصدر بتعيين رئيس المركز ومعاونيه وتحديد معاملتهم المالية قرار من رئيس مجلس إدارة الهيئة، ويختص رئيس الهيئة بما يلى :

أ- وضع شروط وضوابط القبول لعضوية ورئاسة هيئات التوفيق والتحكيم.

ب- إعداد جدول بأسماء من تتوافر فيهم شروط عضوية أو رئاسة هيئات التوفيق أو التحكيم.

ج- وضع نظام لتلقى طلبات التوفيق أو التحكيم التى يختص بها المركز.

د- وضع أنظمة سير العمل فى لجان التوفيق دون التقيد بأحكام القانون رقم 27 لسنة 1994 بشأن التحكيم فى المواد المدنية والتجارية.

هـ- إصدار قرارات بتشكيل هيئات التوفيق، وقرارات إحالة المنازعات إليها.

و- النظر فى طلبات تنحى المحكمين وأعضاء هيئات التوفيق، وطلبات الخصوم بتغيير هذه الهيئات وإصدار القرارات اللازمة فى شأنها.

ز- وضع قواعد تقدير أتعاب رؤساء وأعضاء هيئات التوفيق والتحكيم، وتحديد المصاريف الإدارية المستحقة للمركز.

ويتولى رئيس المركز ما يلى :

أ- إصدار قرارات تشكيل هيئات التوفيق، وقرارات إحالة المنازعات إليها بحيث ينضم إلى عضوية كل هيئة أطراف المنازعة أو من ينوب عنهم.

ب- النظر فى طلبات تنحى المحكمين وأعضاء هيئات التوفيق.

ج- اقتراح قواعد تقدير مكافأة رؤساء وأعضاء هيئات التوفيق والتحكيم.

(مــــادة 58) :

يتخذ رئيس المركز جميع الإجراءات والترتيبات اللازمة لتوفير التسهيلات والمساعدات التى تمكن هيئات التحكيم والتوفيق من أداء أعمالها.

(مــــادة 59) :

يتم اللجوء إلى القضاء بعد عرض النزاع على إحدى هيئات التوفيق المختصة بالمركز وصدور قرارها فيه، أو إنقضاء ستين يوما من تاريخ العرض عليها دون صدور قرار.

(مــــادة 60) :

إذا توصلت هيئة التوفيق إلى تسوية للنزاع وقبلها الأطراف كان قرارها ملزما واجب التنفيذ.

ويتبع فى تنفيذ قرارات وأحكام هيئات التوفيق والتحكيم القواعد المنصوص عليها فى قانون التحكيم فى المواد المدنية والتجارية المشار إليها.

(مــــادة 61) :

تنوب الإدارة القانونية التى تنشأ بقرار من مجلس إدارة الهيئة عن جميع أجهزة وإدارات الهيئة فيما يرفع منها أو عليها من قضايا لدى المحاكم على اختلاف أنواعها ودرجاتها ولدى الجهات الأخرى التى خولها القانون اختصاصا قضائيا، وتسلم إليها صور الإعلانات الخاصة بصحف الدعاوى وصحف الطعون والأحكام.

ويجوز لرئيس الهيئة أن يعهد إلى هيئة قضايا الدولة مباشرة أى عمل من الأعمال المبينة فى الفقرة السابقة.

ثانيا : المناطق الاقتصادية الخاصة فى الصين :

Special Economic Zones (SEZ) :

تلعب المناطق الاقتصادية الخاصة فى الصين دورا مهما فى التنمية الاقتصادية باعتبارها " نوافذ على العالم الخارجي" وذكر الاقتصادى الصينى الشهير Ji Chang Wei : " إن هذه المناطق تعتبر إلى حد ما مصفاة Filter بين النظام الاشتراكى فى الصين والعالم الرأسمالى، وتسمح لآلية السوق وقانون القيمة أن يلعبا دورهما فى ظل توجيه الاقتصاد المخطط الاشتراكى، وتستوعب الأشياء الإيجابية وتطرد الجوانب السلبية للثقافة الغربية". وحسب نظرية الزعيم دينج القائلة بوجود "دولة واحدة ونظامان"، فإن المناطق الاقتصادية الخاصة تعتبر قنوات واقعة تحت السيطرة بين الاقتصاد الرأسمالى لهونج كونج (ويشمل تايوان ومكاو فيما بعد) والاقتصاد الاشتراكى فى باقى أنحاء الصين، وكان دينج يتمسك بضرورة استدامة الرأسمالية فى هونج كونج حتى منتصف القرن القادم، وينطبق الشئ نفسه على الاشتراكية فى البر الرئيسى الصينى.

تتركز معظم المناطق الاقتصادية الخمس فى الصين فى جنوب شرقها على النحو التالى : (1) منطقة شين جين ومساحتها 327.5 كم2، وتقع فى جنوب مقاطعة قوانغدونج وتتاخم منطقة كولون فى جزيرة هونج كونج، (2) منطقة شانتو تقع فى جنوب شرق مقاطعة قوانغدونج وتنقسم إلى قسمين : لونغهو فى الأطراف الشرقية لشانتو ومساحتها 22.6 م2، والقسم الآخر هو شبه جزيرة قوانغا و فى جنوب شرق شانتو ومساحتها 30 كم2، (3) منطقة تشوهاى مساحتها 121كم2 وتقع فى جنوب مقاطعة قوانغدونج وغرب نهر بيرل وتتاخم مكاو فى الجنوب. (4) منطقة شيامين مساحتها 131 كم2 وتشمل جزيرة شيامين التى تقع فى مدينة شيامين فى مقاطعة فوجيان. (5) منطقة هينان أكبر المناطق الاقتصادية الخاصة فى الصين وتبلغ مساحتها 34 ألف كم2 بما يعادل ثلاثة أرباع مساحة سويسرا، وافتتاح هذه المنطقة يعد خطوة كبرى من جانب الحكومة الصينية تجاه الانفتاح على العالم الخارجى وجزءا مهما من استراتيجية تطوير الاقتصاد الموجه للتصدير على طول

المناطق الساحلية فى الصين، وترتبط هينان بحريا بكل من تايوان واليابان وهونج كونج.

والجدير بالذكر أن الهدف من إنشاء المناطق الاقتصادية الخاصة فى الصين هو الإسراع بتصدير السلع المصنعة وتحقيق الإندماج بين العلم والصناعة والتجارة، وتحقيق الاستفادة من سياسات الأفضلية والنظم الإدارية والاقتصادية الخاصة التى تسعى إلى تقديم تسهيلات وتعزيز سياسة الاقتصاد الموجه للتصدير، بالإضافة إلى إيجاد فرص وبناء مدن حديثة كاملة من نقطة الصفر وإنشاء مناطق تنمية اقتصادية شاملة تتمتع بدرجة عالية من التكنولوجيا المتقدمة والمؤسسات الضخمة، وتقوم هذه المناطق بنقل التكنولوجيا والمهارات إلى باقى أنحاء الصين، وحول الأهداف العلمية والتكنولوجيا لهذه المناطق، ذكر الزعيم دينج فى خطابه الذى ألقاه فى مارس 1985 أمام المؤتمر الوطنى : " إننا عندما نشجع بعض هذه المناطق على تحقيق الرخاء أولا ربما نهدف إلى أن على هذه المناطق أن تساعد المناطق المتخلفة اقتصاديا وبالمثل عندما نشجع بعض الناس على تحقيق الرخاء أولا نهدف إلى أنه يتعين عليهم أن يساعدوا الآخرين الذين ما زالوا فى حالة الفقر حتى تتحسن أحوالهم من أجل تحقيق الرخاء المشترك وليس الاستقطاب"[1].

إن المناطق الاقتصادية الخاصة فى الصين ليس لها مثيل فى الدول الاشتراكية الأخرى، أو حتى فى الدول النامية، وتختلف هذه المناطق إختلافا كبيرا عن مناطق "التصنيع" أو "المناطق الحرة" فى الدول الأخرى، وذلك على الرغم من الأنواع الثلاثة من المناطق المذكورة آنفا تمنح امتيازات فيما يتعلق بالإعفاء الضريبى وغيرها من الحوافز التشجيعية للمستثمرين، كما أنها مناطق تعتبر متخصصة فى التصدير الموجه، والأهم من ذلك، أن المناطق الاقتصادية الخاصة فى الصين تختلف أيضا عن المناطق الإدارية الخاصة فى هونج كونج ومكاو، لأنها مفتوحة بصورة أكبر وسياسة الأفضلية وجذب المستثمرين الأجانب تتفوق على غيرها فى المناطق الأخرى، وأقدمت الصين على خطوة جريئة ومنحت مناطقها الاقتصادية الخاصة الحق فى أن تصبح إدارة اقتصادية مستقلة. " وعلى هذا الأساس منحت السلطات الصينية فى المركز منذ عام 1979 سلطات إدارية واقتصادية واسعة للكادر الإقليمى فى مناطق مختارة فى

(1) دينج شياو بينج (مسائل أساسية فى الصين المعاصرة)، دار النشر باللغات الأجنبية، بكين 1988، ص 99.

جنوب وشرق الصين من ضمنها سلطات خاصة فى التعامل مع بقية الأقاليم المجاورة وكذلك حرية حركة فى التعامل مع الاستثمار الأجنبى ودوائر التجارة الدولية، وكان النشاط الاقتصادى الدائر فى تلك المناطق لا علاقة له بطبيعة النشاط الاقتصادى الدائر فى بقية مناطق وأقاليم الصين التى ظلت تنتظر نجاح التجربة ليتم تعميمها"(1).

وتتمتع المناطق الاقتصادية الخاصة فى الصين بالامتيازات الاقتصادية بدءا من الأجور المنخفضة، إعفاء مداخيل المؤسسات من الضرائب أو تخفيضها لعدة سنوات حتى تبدأ المؤسسات الصناعية تحقيق الأرباح، وإعفاء الضرائب المقررة على الصادرات، وإعفاء الجمارك المقررة على الواردات وغيرها من الأعمال التجارية المقترنة بها، وتوفير الأراضى اللازمة لإقامة المشروعات، وإذا حصل المستثمرون على العملة الصعبة يمكنهم إعادة تشغيل الأرباح بعد تسديد الضرائب المقررة، ويمكن أن تباع منتجات المناطق الاقتصادية الخاصة فى السوق الصينى تحت ظروف خاصة، كما تتمتع هذه المناطق بالقوة الاقتصادية الكامنة لاستيراد التكنولوجيا المتقدمة التى تتواكب مع الاتجاهات والأنشطة التجارية فى الأسواق العالمية، وتقديم تسهيلات للاشتراك فى التعاون العلمى والتقنى الدوليين، وتوفير أساس متين للتدريب العلمى والفنى للمتخصصين فى الاقتصادات الدولية والتجارة.

ومنذ تأسيس المناطق الاقتصادية الخاصة وهى تقود الصين بصورة مستمرة على درب التنمية الاقتصادية العلمية والفنية، وفى عام 1994 بلغ حجم تجارة الاستيراد والتصدير فى منطقة شين جين بمفردها 34.98 مليار دولار، وهو ما لم تحققه أية مدينة أخرى فى الصين، وبعد سبعة عشر عاما من الإصلاح بدا أن تجربة المناطق الاقتصادية الخاصة قد حققت نجاحات اقتصادية هائلة وأن الحزب الشيوعى الصينى قادر على إعادة صياغة الحياة فى بلاده مرة أخرى، وبدأت المراكز الاقتصادية الجديدة تتمتع بحيوية اقتصادية لا تقل عن اقتصاديات النمور الآسيوية الجديدة فى جنوب شرق آسيا، كما نهضت شين جين قبالة هونج كونج كدليل آخر على حيوية إصلاحات دينج شياو بينج إلا أن هذه التجربة كما قدم لها صاحبها لم تمر بدون

---

(1) د. جعفر كرار أحمد (الصين بعد رحيل دينج شياو بينج)، السياسة الدولية (128)، أبريل 1997، ص11.

سلبيات كانت ابرزها محاولة كوادر الأقاليم بعد أن أصابهم الغرور للنجاحات الاقتصادية المذهلة فى مناطقهم يجادلون المركز فى حدود صلاحياتهم ودائرة حركتهم كما بدا وكأن بعض الكوادر تعمل على التنصل من التزاماتها المالية تجاه المركز فى وقت بدا فيه حكام بعض المناطق الغنية غير متحمسين لدفع أموال لتنمية بقية مناطق القطر الفقيرة.

وامتدت سياسة "المناطق الاقتصادية الخاصة" إلى مقاطعة فوجيان Fujian التى يقطنها 30 مليون نسمة والتى شهدت قفزة ديناميكية فى النمو وزادت صادراتها نتيجة لذلك بنسبة 21٪ سنويا خلال الفترة التى امتدت من عام 1989 إلى 1991. وقد استثمرت تايوان أموالها فى تلك المقاطعة المواجهة لها والتى أصبحت كتلة اقتصادية ناجحة، احتلت مقاطعة قوانج دونج فى جنوب الصين المرتبة الأولى فى جذب الاستثمارات الأجنبية، وتقع قوانج دونج وفوجيان فى دلتا نهر بيرل التى حققت أكبر معدلات النمو فى آسيا والعالم. وإذا كانت النمور الآسيوية الأربع حققت معدلات نمو بهرت العالم حيث كان الناتج القومى الإجمالى فيها يقدر بحوالى 10٪ سنويا، فإن معدل النمو فى مقاطعة قوانج دونج التى يبلغ سكانها 66 مليون نسمة قد وصل إلى 15٪ سنويا فى الفترة من 1987 إلى 1991.

وتخطط الصين الآن لنقل هذه التجربة الناجحة إلى مقاطعة يوننان Yunnan والإفادة من التبادل التجارى مع دول جنوب شرق آسيا المزدهرة، أن تطور العلاقات مع فيتنام فتح آفاق جديدة أمام التبادل التجارى الثنائى، وحققت تجارة يوننان مع فيتنام ولاوس وبورما 128 مليون دولار عام 1991. ويقول جو سيتوارت المتخصص فى اقتصادات التنمية لدول آسيا : " إن الازدهار الاقتصادى لساحل الصين الجنوبى أصبح بالنسبة للمنطقة يمثل تاريخا مهما يناظر الأهمية التاريخية لسقوط "سور برلين" وانهيار الاتحاد السوفيتى، ولكن هناك إختلافا واحدا هو أن الازدهار الاقتصادى حدث بشكل تدريجى". وقال الزعيم دينج خلال زيارته فى رأس السنة الصينية فبراير عام 1993 للمنطقة : " إن الحزب الشيوعى الصينى سيسقط إذا لم تستمر هذه الإصلاحات الاقتصادية". إن الصين تسعى لتأسيس "هونج كونجات" على طول الساحل الذهبى الجنوبى.

الفصل الثامن

المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز) كأحدث نماذج المشاركة الدولية

الفصل الثامن

المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز) كأحدث نماذج المشاركة الدولية

جاءت صيغة المناطق الصناعية المؤهلة، المعروفة باسم الكويز QIZ مع بداية الألفية الثالثة لتكشف عن إحدى المستويات الهامة من اقتصاديات المشاركة الدولية، وهى أحدث التوجهات فى هذا المجال، وهذه الصيغة تعبر صيغة خاصة جدا فى مجال اقتصاديات المشاركة الدولية، ولها خصوصيتها حيث اختلطت فيها بقوة الجوانب الاقتصادية والجوانب السياسية حتى أننا يمكن أن نطلق عليها أنها تقع فى نطاق الاقتصاد السياسى للسلام التى طرحتها الإدارة الأمريكية مع بوابات إطلاق اتفاقية أوسلو للسلام.

ورغم ذلك فإن التناول هنا بالتحليل لصيغة المناطق الصناعية المؤهلة سيتجه إلى الحيادية العلمية كلما أمكن ذلك، وسيحاول الكشف عن الأبعاد والجوانب المختلفة لتلك الصيغة من حيث المفهوم والتعريف والمتطلبات والأسباب والاعتبارات والمبررات والقواعد الحاكمة والنتائج المتوقعة والإجابة عن التساؤلات التى أثيرت حول هذه الصيغة من منطلق أن أحد أبحاث استطلاع الرأى فى نتائج الإجابة عن سؤال هل توافق على إقامة الكويز فكانت الإجابة 13.3٪ قالوا نعم و 12.9٪ قالوا لا، أى حدث تساوى تقريباً بين من قالوا نعم وبين من قالوا لا ولا رغم ضعف النسبة فى الحالتين وفى نفس الوقت الذين قالوا لا أعرف ما هو الكويز كانوا 74.9٪ أى ثلاثة أرباع من شملهم استطلاع الرأى، ومن هذا المنطلق فإن هذا الفصل يتناول الجوانب التالية:

أولا: التعريف بالمناطق الصناعية المؤهلة:

Qualifying Industrial Zones

تعرف المناطق الصناعية المؤهلة بأنها أى منطقة تم اعتمادها بهذه الصيغة من قبل حكومة الولايات المتحدة الأمريكية وتم تسميتها من قبل السلطات المحلية كمنطقة يسمح للبضائع والسلع المنتجة فيها دخول سوق الولايات المتحدة الأمريكية

الكبير دون رسوم جمركية وضرائب ودون اشتراط تحقيق منفعة متبادلة ودون وجود حد أعلى من حصص أو سقوف لم يتم تصديره لهذه السوق.

وتمثل المنطقة الصناعية المؤهلة فرصة غير مسبوقة للتمتع بنفاذ غير خاضع للضرائب والجمارك إلى سوق الولايات المتحدة الأمريكية مما يجعل البضائع المؤهلة أكثر تنافسية من حيث السعر، وعدم وجود سقف تصديرى، وفى ضوء نجاح أولى المناطق الصناعية المؤهلة فى العالم فى مدينة الحسن بالأردن، فقد تم اعتماد مناطق صناعية أخرى حيث يبلغ عدد المناطق الصناعية المؤهلة فى الأردن ست مناطق اثنتان منها عامة وأربع خاصة ثم وأخيرا فى ديسمبر 2004 تم الاتفاق على إنشاء ثلاثة مناطق فى جمهورية مصر العربية، وهو ما يتطلب عرض التجربتين فى الصفحات التالية.

وتجدر الإشارة إلى أن اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية تشترك مع مبادرة المناطق الصناعية المؤهلة بعدم اعتبار أى سلعة تجارية جديدة أو مختلفة أو إدخال أى مادة على أنها محتوى محلى لمجرد أنه حصل عليها عمليات جمع أو تغليف أو عمليات حل بالماء، أو بمادة أخرى لا تغير خصائص السلعة أو المادة من الناحية المادية. ولا يمكن اعتبار أية سلعة على أنها مختلفة أو جديدة إلا إذا تمت عملية تحويل جوهرية (Substantial Transformation) لتصبح سلعة تجارية مختلفة أو جديدة لها تسمية وخصائص واستعمالات جديدة ومميزة عن السلعة أو المواد التى جرى عليها التحويل. ومن الأمثلة التى يمكن أن تشرح هذا تطبيق مثال غزل النسيج من خيوط صناعية مركز عصير الفواكه من الفواكه الطازجة ومكونات أخرى.

أما النقاط الأخرى المشتركة بين اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة ومبادرة المناطق الصناعية المؤهلة فتتمثل بعملية حساب أو تقدير المدخل المحلى الموجود ضمن مكونات السلعة، وذلك لغايات استيفائها لمتطلبات قواعد المنشأ المطلوبة. هذا وتشمل تكلفة أو قيمة المواد التى يدخلها البلد/ الطرف المعنى فى السلعة البنود التالية:

- تكلفة المواد الفعلية على الصانع.
- تكاليف الشحن والتأمين والتعليب وجميع النفقات الأخرى المترتبة على نقل المواد إلى مكان المصنع، إلى الدرجة التى لم يتم احتسابها فى تكاليف المواد الفعلية على الصانع.
- التكلفة الفعلية للفاقد والفضلات (قائمة المواد) مطروحاً منها قيمة الخردة التى يمكن إعادة استعمالها.
- الضرائب و/أو الرسوم التى فرضها البلد/ الطرف المعنى على المواد شريطة الا تكون مستردة عن التصدير.

ومن الجدير بالذكر أن هناك تكاليف مباشرة وغير مباشرة أخرى لعمليات التصنيع يذكر منها تكاليف الأيدى العاملة وتكاليف البحث والتطوير وتكاليف معاينة السلعة وفحصها.

وتطبق الاتفاقية ومبادرة المناطق الصناعية المؤهلة هذه الشروط على منتجات المنسوجات أو الألبسة المحبوكة إلى أن يتم شكلها النهائى لدى أحد الطرفين. وتعامل الأقمشة (أو ما يقع فى بابها من خيوط وألياف) وألبسة ضمن القاعدة العامة التى لا تعتبر أى منتج من الأقمشة أو الألبسة انه بالكامل من إنماء أو إنتاج أو صنع أحد الطرفين إلا فى الحالات التالية:

1- إذا تم الحصول على المنتج أو تم إنتاجه بالكامل لدى البلد/الطرف المعنى.
2- إذا كان المنتج غزلا أو خيطا أو جدلة أو قيطانا أو حبلا أو كبلا أو ضفيرة وكانت:
   - أليافها المقومة الثابتة مغزولة فى إحدى البلدين/الأطراف المعنية.
   - شعيرتها المستمرة مبثوقة (extruded) من إحدى البلدين/الأطراف المعنية.
3- إذا كان المنتج نسيجا (بما فى ذلك تلك المصنفة تحت باب 59 من النظام المنسق)، وكانت مقومات النسيج من الألياف أو الشعيرات أو الخيوط كانت قد تم غزلها أو تصنيرها أو تخميلها أو تلبيدها أو تشبيكها أو تحويلها بأى طريقة أخرى لصنع القماش (النسيج) فى إحدى البلدين/الأطراف المعنية.
4- إذا كان المنتج من أى نوع آخر من النسيج أو الألبسة قد تم تجميعه بالكامل فى ذلك البلد/الطرف المعنى ومن جميع القطع المكونة له.

5- إذا كانت الأقمشة المصنفة (ضمن النظام المنسق) على أنها حرير أو قطن أو ألياف صناعية أو ألياف نباتية، وإذا كان القماش مصبوغاً ومطبوعاً أيضاً فى إحدى البلدين/الأطراف المعنية، وإذا تم تنفيذ هذا الصبغ أو الطبع مع عمليتين أو أكثر من عمليات التشطيب التالية:

- القصر (Bleaching)
- الانكماش (Shrinking)
- العدك (Fulling)
- التزغيب (Napping)
- التقسية الدائمة (Permanent Stiffening)
- (Decating)
- التنقل
- التشكيل النافر الدائم (Permanent Embossing or Moireing)
- التجعيد

وفى الحالات التى يتعذر فيها البت فى إمكانية تطبيق شروط قواعد المنشأ المطلوبة وفقاً لما ورد أعلاه، تطبق الأحكام كما يلى:

- إذا كانت أهم عمليات التجميع أو التصنيع قد تمت فى إحدى البلدين/الأطراف المعنية.
- أو فى الحالات التى يتعذر فيها البت فى إمكانية تطبيق الفقرة الرابعة أعلاه، عندها تطبق الاتفاقية إذا تمت آخر عملية تجميع أو تصنيع مهمة فى إحدى البلدين/الأطراف المعنية.

ثانيا : بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة بين مصر وإسرائيل :

1-البدايـــــة :

فى سنة 1985 وقعت الولايات المتحدة وإسرائيل اتفاق يقضى بإقامة منطقة للتجارة الحرة بين إسرائيل والولايات المتحدة.

وقد تضمن القسم التاسع من الاتفاق نصوصا أعطت لرئيس الولايات المتحدة الحق فى:

- إلغاء أو تعديل أية ضرائب تكون مفروضة فى نطاق شروط معينة عندما يرى الرئيس الأمريكى ضرورة لإعفاء أية سلعة من الضفة الغربية أو قطاع غزة أو منطقة صناعية مؤهلة.

فى 13 نوفمبر 1996 أصدر الرئيس الأمريكى الإعلان رقم 6955 والذى يتضمن عدد من البنود تعنى فى مجملها السماح بتمتع السلع المنتجة فى المناطق الصناعية المؤهلة QIZ التى تقام بين كل من إسرائيل والأردن أو إسرائيل ومصر بالإعفاءات الجمركية والمزايا المنصوص عليها فى اتفاق التجارة الحرة الموقع بين الولايات المتحدة وإسرائيل.

2- المنطقة الصناعية المؤهلة حسب الإعلان الأمريكى :

المنطقة الصناعية المؤهلة هى أية منطقة يتوافر بها الشروط التالية:

- أن تشتمل على أجزاء من إسرائيل والأردن، أو إسرائيل ومصر.
- أن يتم تحديدها من جانب سلطات تلك الدول على أنها مناطق محددة الحدود "as an enclave" تدخل السلع إليها دون أية رسوم جمركية أو ضرائب أخرى من جميع الدول.

3- المتطلبات الخاصة بحدود المنطقة territorial requirement

- يجب أن تتضمن المنطقة جزءا فى إسرائيل وجزءا فى الأردن أو فى مصر. وليس من الضرورى أن يكون هذان الجزآن متجاورين، ولكن يلزم أن تضم مساحة فى إسرائيل ومساحة فى مصر، وإن حجم هذه المساحة فى كل من الدولتين لا يؤخذ فى الاعتبار عند الموافقة على هذه المنطقة، ولكن يجب أن يكون هناك نوع من النشاط الاقتصادى فى كلتا المساحتين.
- أن تتفق الحكومة الإسرائيلية وحكومة الطرف الآخر على نسبة الحد الأدنى للقيمة المضافة فى السلع المصدرة إلى الولايات المتحدة الأمريكية التى يتعين تحقيقها فى كل طرف من أطراف المنطقة الصناعية المؤهلة.

- أن يتلقى الممثل التجارى الأمريكى طلباً من الحكومة الإسرائيلية وحكومة الطرف الآخر تتضمن تحديد هذه المناطق وبإعفاء السلع الواردة إليها من الرسوم الجمركية، ووصفاً للنشاط الاقتصادى الذى سيتم فى هذه المنطقة بما فى ذلك الحد الأدنى لمتطلبات الاستثمار لكل من إسرائيل والطرف الآخر ونسبة الحد الأدنى للقيمة المضافة المحققة فى كل من الطرفين لتكون مؤهلة للإعفاء الجمركى فى الولايات المتحدة الأمريكية، وتطلبان من الممثل التجارى الأمريكى الموافقة على اعتبار هذه المناطق مناطق صناعية مؤهلة تستفيد من الإعفاءات الجمركية المقررة.

تعريف المناطق الصناعية المؤهلة طبقا للبروتوكول بين مصر وإسرائيل :

هى أى منطقة تم اعتمادها بهذه الصفة من قبل حكومة الولايات المتحدة الأمريكية وتم تسميتها من قبل الحكومة المصرية كمنطقة يسمح للبضائع المنتجة فيها بدخول سوق الولايات المتحدة الأمريكية دون رسوم جمركية وضرائب ودون اشتراط تحقيق منفعة متبادلة، ودون وجود حد أعلى (حصص/ سقوف).

4-القواعد التى تم مراعاتها عند اختيار المناطق :

- الوزن النسبى لكل منطقة صناعية من حيث صادراتها الفرعية إلى السوق الأمريكى وعدد المصانع المؤهلة لإمكانية التصدير إلى هذا السوق ودون التركيز على الصناعات النسيجية.
- تنظيم المناطق المتجاورة لتجميع أكبر عدد ممكن من المناطق فى منطقة واحدة لإعطاء مرونة أكبر فى التوسع مستقبلاً فى عرض المصانع المستفيدة فى النطاق الجغرافى للمنطقة بوضعها الجديد.

المناطق المؤهلة طبقا للإتفاق هى :

*مصـــــــــر:

*القاهرة الكبرى:

- ♦ شبرا الخيمة.
- ♦ مدينة نصر.
- ♦ 15 مايو وحلوان.
- ♦ العاشر من رمضان.

- البدرشين وجنوب الجيزة.

*منطقة الإسكندرية:

- الإسكندرية.
- برج العرب.
- العامرية.

*منطقة السويس:

- المدينة الصناعية ببورسعيد.

المناطق المؤهلة فى المناطق الصناعية:

- مصنع دلتا تكستايل.
- كايرو قطن سنتر
- سمير للفانلات
- ديس
- أى. تى. سى.

واستندت الحكومة فى اختيار تلك المناطق على حجم الصادرات الفعلية بين المنطقة المختارة للسوق الأمريكية خلال عام 2003 وإمكانيات التصدير فى المستقبل وعدد العمال فى كل منطقة.

المناطق الصناعية فى إسرائيل:

المنطقة الواقعة تحت رقابة الجمارك الإسرائيلية داخل حدود الأرض المتقاطعة عند حدود نقطة معبر نيتزانا.

6- شروط الاستفادة من البروتوكول :

- أن تسهم الشركة من الجانب المصرى فى المناطق الصناعية المؤهلة والشركة من الجانب الإسرائيلى بنسبة لا تقل عن ثلث (11.7٪) الحد الأدنى لنسبة 35٪ من المكونات المحلية المطلوبة بموجب التشريع والإعلان للإعفاء من الضرائب فى الولايات المتحدة، وذلك طبقاً للإجراءات المفصلة فى الملحق (ب) لهذا البروتوكول.

- أن يسهم المنتج من الجانب المصرى فى المناطق الصناعية المؤهلة والمنتج من الجانب الإسرائيلى بنسبة لا تقل عن 20٪ من إجمالى تكلفة الإنتاج للسلع المؤهلة للإعفاء من الضرائب، مع استبعاد الأرباح، وحتى فى حالة عدم إمكانية اعتبار التكاليف جزءا من نسبة الـ 35٪ الحد الأدنى المطلوبة للمكونات. ولهذا الغرض فإن التكاليف يمكن أن تتضمن المواد ذاتية المنشأ، والأجور والمرتبات، والتصميم، والبحوث والتطوير، واستهلاك رأس المال المستثمر، والنفقات العامة التى تتضمن المصروفات التسويقية، الخ.

7-قواعد المنشأ طبقا للبروتوكول :

- 35٪ من قيمة المنتج يتم تصنيعها محلياً على أن تتضمن 11.7٪ مدخلات إسرائيلية.
- بالنسبة لمنشأ منتجات المنسوجات والملابس الجاهزة والتى يتم تصنيعها فى المناطق المؤهلة، بغض النظر عن منشأ أو مكان تصنيع أى من مدخلاتها أو موادها التى تسبق دخولها إلى، أو التى تسحب لاحقاً من، هذه المناطق، يتم تحديده طبقاً فقط لقواعد منشأ المنتجات النسجية والملابس المحددة فى القسم 334 من قانون اتفاقية جولة أوروجواى، رقم 19 كود الولايات المتحدة 3952.

ثالثا: أسباب التوجه نحو إبرام بروتوكول المناطق الصناعية بين مصر وإسرائيل:

- مبادرة الأردن بتوقيع اتفاق المناطق الصناعية المؤهلة، وتزايد حدة منافسة الصادرات الأردنية من منتجات المنسوجات والملابس فى السوق الأمريكية.
- موافقة الكونجرس الأمريكى عام 1998 على العمل بقانون الفرص والنمو لأفريقيا وما ترتب عليه من زيادة الاستثمارات التى استهدفت إقامة صناعات نسجية فى الدول الأفريقية على أن يتم تصديرها معفاة من الجمارك إلى أسواق الولايات المتحدة.
- انتهاء العمل فى يناير 2005 باتفاقية الملابس والمنسوجات وما يترتب عليه من إلغاء نظام الحصص للصادرات النسجية فى أسواق الدول المتقدمة، والذى

كان يمثل إحدى الوسائل التى تحد من المنافسة الشديدة من جانب المنتجات الصينية والأسيوية للصادرات من الدول النامية الأخرى داخل سوق الولايات المتحدة.

- عدم توصل مصر حتى الآن إلى توقيع اتفاق للتجارة الحرة مع الولايات المتحدة.

رابعا : النتائج المتوقعة للاتفاق :

- زيادة الصادرات الصناعية المصرية وبخاصة من المنتجات النسجية إلى سوق الولايات المتحدة.
- التغلب على الآثار السلبية نتيجة إلغاء حصص الصادرات من المنسوجات والملابس فى السوق الأمريكية.
- زيادة معدلات الاستثمار المحلى والأجنبى وبخاصة فى المناطق المؤهلة للاستفادة من المزايا التى تتيحها هذه المناطق، ومن ثم زيادة فرص العمالة المتاحة.

أهمية اتفاقية الكويز لمصر:

- إنقاذ 231 مصنعاً من الإغلاق بها 162 ألف عامل.
- اتفاقية الكويز تتيح فرص جديدة أمام المناطق الصناعية المصرية لتوفير 250ألف فرصة عمل جديدة أمام الشباب.
- اتفاقية الكويز تعطى ميزة ضخمة للصناعة المصرية كما أنها الحل الأمثل والسريع لصادرات مصر من المنسوجات والملابس الجاهزة بنظام الحصص مع أمريكا التى ستتوقف مع بداية عام 2005 بحكم اتفاقية الجات.
- اتفاقية الكويز يمكن أن تساعد بعد ذلك على الوصول إلى اتفاقية تجارة حرة مع أمريكا.
- سوق الولايات المتحدة الأمريكية هى أهم سوق تجارية لمصر لأن حجم تجارة مصر مع أمريكا يصل إلى 3.7 مليار دولار سنوياً والولايات المتحدة لديها أهم استثمارات

اجنبية فى مصر 3.5 مليار دولار وإن السوق الأمريكية تستوعب 40% من صادراتنا من النسيج.

- بروتوكول المناطق المؤهلة ينفذ فورا بدون مدة لإجراء مفاوضات ولأنه بروتوكول من طرف واحد فإن مصر تتمتع بميزة تفضيلية فى الأسواق الأمريكية بدون ميزة للمنتجات الأمريكية فى المقابل فى السوق المصرية.
- المستفيد من هذا البروتوكول هو كل المنتجات المصنعة فى هذه المناطق وليس قصرا على منتجات الغزل والنسيج فمن الممكن أن تكون المنتجات الغذائية والجلود وغيرها.
- ليست هناك التزامات على مصر وأنه على العكس فإنها تسمح للمنتجات المصرية بالنفاذ إلى الأسواق الأمريكية بدون تعريفة جمركية وبدون مدة محددة كما أنه لا يترتب على هذا البروتوكول أية التزامات على مصر تجاه إسرائيل حيث يصل حجم التجارة مع إسرائيل عام 2005 إلى 50 مليون دولار.

الالتزامات المترتبة على الجانب الأمريكى:

- السماح للمنتجات المصرية التى تستوفى شروط وقواعد المنشأ بالنفاذ للسوق الأمريكية بدون تعريفة جمركية أو أية قيود جمركية.
- هذا الالتزام غير محدد المدة.
- لا يترتب على هذا البروتوكول أى تعديل فى أراضى الدولة أو فى حقوق السيادة.

ولا تلتزم مصر فى المقابل بمنح مزايا تفضيلية للمنتجات الأمريكية للنفاذ إلى السوق المصرى.

طبيعة المعاملة التفضيلية:

تتمثل هذه المعاملة التفضيلية فى حرية النفاذ الفورى لجميع المنتجات المصنعة بهذه المناطق إلى السوق الأمريكية دون تعريفة جمركية أو حصص كمية أو غيرها من القيود طالما تراعى هذه المنتجات قواعد المنشأ وتستخدم النسبة المتفق عليها من المدخلات الإسرائيلية:

- لا تلتزم مصر فى المقابل بمنح مزايا تفضيلية للمنتجات الأمريكية للسوق المصرية.
- قواعد المنشأ 35٪ من قيمة المنتج يتم تصنعيها محلياً على أن تتضمن 11.7٪ مدخلات إسرائيلية.

خامسا : المناطق الصناعية المؤهلة فى صورة سؤال وجواب :

1- ما هى المناطق الصناعية المؤهلة؟ أسئلة وأجوبة

1/1-ما المقصود المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز)؟

- هى مناطق صناعية تحدد الحكومة المصرية نطاقها الجغرافى وتوافق عليها الحكومة الأمريكية.

2/1- ما هى التيسيرات التى تمنحها الولايات المتحدة لمصر، وماذا تقدم مصر فى المقابل؟

- هى أحد أشكال المعاملة التفضيلية من جانب واحد. وبمقتضاها تمنح الحكومة الأمريكية معاملة تفضيلية من جانب واحد لكافة المنتجات المصنعة بتلك المناطق بدون أي تخفيضات في الجمارك أو القيود غير الجمركية من الجانب المصري.

- تتمثل هذه المعاملة التفضيلية فى حرية النفاذ الفورى لكافة المنتجات المصنعة بهذه المناطق إلى السوق الأمريكية دون تعريفة جمركية، أو حصص كمية أو غيرها من القيود. طالما تراعى هذه المنتجات قواعد المنشأ، وتستخدم النسبة المتفق عليها من المدخلات الإسرائيلية.

3/1- كم عدد المناطق الصناعية المؤهلة التى سيتم إنشاؤها ؟

- ثلاثة مناطق : منطقة القاهرة الكبرى – منطقة الإسكندرية الكبرى – منطقة بور سعيد الصناعية.

4/1- هل ستشمل المناطق الصناعية المؤهلة بعض المدن والمناطق الصناعية أم سيتم إنشاء مدن ومناطق جديدة؟

- في المرحلة الحالية تشمل المناطق الصناعية المؤهلة بعض المدن والمناطق الصناعية القائمة، ومن الممكن في المستقبل توسيع نطاق هذه المناطق كما حدث في الأردن.

5/1- من هم المستفيدون من المناطق الصناعية المؤهلة ؟

- كافة المنتجات المصنعة بالمناطق الصناعية المؤهلة، على سبيل المثال: الصناعات الغذائية، المنسوجات والملابس الجاهزة، الأثاث والصناعات المعدنية.

*مصانع قطاع الأعمال العام والخاص

*المصانع الصغيرة والمتوسطة والكبرى.

6/1- ما هى قواعد المنشأ التى تم الاتفاق عليها؟

- 35 ٪ من قيمة المنتج يتم تصنيعها محليا، على أن تتضمن 11.7 ٪ مدخلات إسرائيلية من سعر بيع المصنع، ويمكن استخدام مدخلات امريكية بحيث لا تتجاوز قيمتها 15٪، كما يمكن استخدام مدخلات من قطاع غزة والضفة الغربية.

7/1- هل تطبيق نظام المناطق الصناعية المؤهلة إجبارى على كافة المصانع الموجودة بالمناطق الصناعية المؤهلة؟

- لا، تطبيق النظام اختيارى، حيث أن المصانع تتمتع بحرية تطبيق هذا النظام من عدمه.

8/1- هل تقتصر الاستفادة من التيسيرات على صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة أم أن الصناعات الأخرى ستحقق استفادة؟

- لا تقتصر المزايا الممنوحة على صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة وإنما تمتد لتشمل جميع الصناعات الموجودة بالمناطق الصناعية المؤهلة ومنها على سبيل المثال لا الحصر:

* المنتجات الغذائية
* الأثـــــاث
* الصناعات الهندسية
* الصناعات الكيماوية
* الصناعات المعدنية
* وغيرها من المنتجات المصنعة بالمناطق الصناعية المؤهلة

9/1- هل هناك توقيت زمني لانتهاء المزايا الممنوحة للمناطق الصناعية المؤهلة المصرية؟

- لا يوجد موعد لانتهاء المزايا الممنوحة بمقتضى هذه التيسيرات، وإنما هي تعد مرحلة انتقالية تمهيدا لتطبيق اتفاق منطقة حرة مع أمريكا.

10/1-هل تستلزم التيسيرات المقدمة أية مساهمة إسرائيلية في رأس المال؟

- لا يوجد بالتيسيرات المقدمة أي التزامات في هذا الشأن

2- ما هي الأشكال المختلفة للترتيبات التجارية التفضيلية بالإضافة إلى المناطق الصناعية المؤهلة؟ Preferential Trade Arrangements

1/2- نظام التفضيلات المعمم Generalized System of Preferences

* بدأ العمل بهذا النظام في أوائل السبعينات.
* طبقا لهذا النظام تمنح الدول الصناعية مزايا تفضيلية من جانب واحد لبعض الدول النامية.
* تتمثل تلك المزايا في تخفيضات وإعفاءات جمركية لبعض صادرات الدول النامية وتكون تلك الإعفاءات غير متبادلة.
* وتعمل الولايات المتحدة بهذا النظام منذ 1976 وقد شملت الإعفاءات الجمركية أكثر من 4650 منتجا لحوالى 140 دولة ومقاطعة.

* وتنص قواعد المنشأ على أن تكون قيمة المواد المستخدمة من الدولة المستفيدة تمثل على الأقل 35٪ من قيمة المنتج عند دخول السوق الأمريكي.

* ويطبق الاتحاد الأوروبي هذا النظام منذ بدايته ويقدم تفضيلات إضافية للدول الأقل تقدما وفقا لاتفاقية Everything But Arms التي تمنح إعفاءات جمركية لجميع السلع فيما عدا الأسلحة ومشتقاتها.

2/2-المناطق الصناعية المؤهلة Qualified Industrial Zones

- طرح الكونجرس الأمريكي في نوفمبر عام 1996 مبادرة بإنشاء مناطق صناعية مؤهلة بهدف دعم السلام في منطقة الشرق الأوسط وفقا لقانون 6955.

- وتعني المنطقة الصناعية المؤهلة أي منطقة تطرحها الدولة الراغبة في إقامة منطقة صناعية مؤهلة وتوافق عليها الحكومة الأمريكية كمنطقة مغلقة ومحددة، وتدخل صادرات هذه المنطقة إلى الولايات المتحدة الأمريكية بدون حصص أو رسوم جمركية أو ضرائب، بشرط احتواء هذه الصادرات على نسبة من المكون الإسرائيلي وفقا لقواعد المنشأ.

- وتشترط قواعد المنشأ في المناطق الصناعية المؤهلة مساهمة الدولة الراغبة في الكويز بنسبة 35٪ من القيمة المضافة موزعة بين أطراف الاتفاق (الولايات المتحدة الأمريكية وإسرائيل والدولة الثالثة في الاتفاق).

3/2- قانون النمو والفرص الأفريقية :

African Growth and Opportunity Act

- تم توقيع الاتفاقية في أكتوبر 2000 بين الولايات المتحدة الأمريكية و37 دولة في أفريقيا جنوب الصحراء.

- يستمر العمل بالاتفاقية حتى 2015

- وفقا لهذه الاتفاقية تمنح الدول الأفريقية إعفاءات جمركية على صادرات بعض منتجاتها للأسواق الأمريكية بالإضافة إلى الإعفاءات الممنوحة وفقا لنظام التفضيلات المعمم.

- وبذلك تشمل تغطية الاتفاقية ما يقرب من 7000 منتج يشمل المنسوجات الجاهزة والأحذية وقطع سيارات ومنتجات زراعية وكيماوية.

- وفقا لهذه الاتفاقية يسمح بدخول صادرات الدول الموقعة على الاتفاقية من الملابس والمنسوجات بدون جمارك إلى الأسواق الأمريكية، على أن تكون المواد الخام المستخدمة من الدولة المصدرة ذاتها أو من الولايات المتحدة الأمريكية أو من دول مصنفة أقل تقدما أو منتجات القبائل.

3ـ ما هو المقصود بقواعد المنشأ؟

- قواعد المنشأ (Rules of Origin)هي مجموعة الأسس والمعايير التي تحدد منشأ السلع التي يتم تبادلها بين الدول.

- فهي تحدد نسب المكونات أو المدخلات التي تم استخدامها في صناعة أو إنتاج السلعة مما أضفى عليها صفة السلعة وبالتالي تحديد الدولة التي صنعت فيها السلعة.

- ووفقا لقواعد المنشأ تكتسب السلعة منشأ الدولة التي تم فيها تحول جوهري Substantial Transformation للمدخلات بحيث تتحول المواد الأولية والمدخلات الوسيطة إلى سلعة تامة الصنع لها اسم وشكل وصفات مختلفة تماما.

هناك ثلاثة أساليب يتم الاعتماد عليها للتأكد من حدوث التحول الجوهري:

* غير البند الجمركي Change in Tariff Heading
* القيمة المضافة The Value Added
* الاختبارات الفنية

4-ما هى أوجه الاختلاف بين المناطق الصناعية المؤهلة ومنطقة التجارة الحرة؟

طبيعة المعاملة التجارية التفضيلية	المناطق الصناعية المؤهلة
القطاعات التي تشملها	الصناعية فقط
النفاذ إلى السوق الأمريكي	فـــــورا
قواعد المنشأ	35٪ مكون محلى على أن يتضمن 11.7٪ مكون إسرائيلي
الإطار القانوني	تيسيرات لنفاذ الصادرات المصرية إلى السوق الأمريكية يتم بين ثلاثة أطراف (مصر –الولايات المتحدة–إسرائيل).
المناطق التي ينطبق عليها الاتفاق	مناطق محددة داخل الدولة
طبيعة المعاملة	من طرف واحد (non-reciprocal) حيث تتمتع مصر بمعاملة تفضيلية فى الأسواق الأمريكية دون التزام بمنح ذات المعاملة للمنتجات الأمريكية فى السوق المصرى
درجة الاندماج	مرحلة انتقالية لتحقيق الاندماج الاقتصادى وتطبيق منطقة التجارة الحرة.

5-أهم مؤشرات الاقتصاد الأردني قبل وبعد تطبيق المناطق الصناعية المؤهلة:

المؤشر	1999	2003	نسبة التغير 2003/1999(٪)
الناتج المحلى الإجمالى (بليون دولار)	8.1	9.90	22.2
النمو السنوى للناتج المحلى الإجمالى (٪)	3.1	3.2	3.2
التجارة السلعية كنسبة من الناتج المحلى الإجمالى(٪)	68.2	88.2	29.4
حجم التجارة (بليون دولار)	5.50	8.7	57.4
إجمالى الصادرات (بليون دولار)	1.8	3.1	68.2
إجمالى الواردات (بليون دولار)	3.7	5.7	52.1

المصدر: WTO Trade Statistics، World Development Indicators

1/5-الآثار الاقتصادية للمناطق الصناعية المؤهلة في الأردن :

الآثار الإيجابية:

- زيادة كبيرة في قيمة الصادرات حيث ارتفعت من 2.4 مليون دولار في 1999 إلى 586.6 مليون دولار في 2003.
- زيادة حجم الاستثمارات سواء محلية أو أجنبية وتقدر استثمارات الشركات منذ بدء تنفيذ المناطق الصناعية المؤهلة بحوالي 181.9 مليون دولار.
- إتاحة آلاف من فرص العمل حيث ارتفعت العمالة من 16.24 ألف فرصة في 2001 إلى 26.5 ألف فرصة عمل في 2003 بمعدل زيادة بلغ 63٪ بلغ نصيب العمالة الاردنية 58٪ والأجنبية 42٪.
- زيادة عمالة السيدات حيث إن الصناعات في تلك المناطق تتوافق مع مؤهلات وكفاءة السيدات وقد نتج عن تلك المناطق توليد فرص عمل لسيدات كن خارج سوق العمل من قبل.
- خلق علاقات تشابكية في سوق العمل حيث إن فى المتوسط كل خمس فرص عمل في المناطق الصناعية ينتج عنها فرصة عمل خارج تلك المناطق
- كما أوضحت التجربة تركز الإنتاج الصناعي بدرجة كبيرة في المنسوجات
- ارتفاع نسبة العمالة الأجنبية واستحواذها على المناصب الفنية المتميزة مما يحرم العمالة المحلية من اكتساب خبرات فنية وإدارية عالية
- عدم جذب رأس مال عربي لإعتبارات سياسية

سابعا : التجارة بين مصر وإسرائيل :

البند الجمركي (HS Code)	الوصف	الواردات المصرية من إسرائيل 2003 (القيمة بالمليون دولار)	النسبة من إجمالي الواردات المصرية من إسرائيل
الفصل 28	منتجات كيماوية غير عضوية، مركبات عضوية وغير عضوية من معادن ثمينة	4.856	18٪
الفصل 48	ورق، ورق مقوى، مصنوعات من عجائن السليلوز ومن ورق مقوى	4.614	17٪
الفصل 39	راتنجات وادائن اصطناعية، أسورات واثيرات السليلوز ومصنوعات هذه المواد	3.199	12٪
الفصل 62	البسة وتوابع البسة من غير المصنرات	2.844	11٪
الفصل 84	مراجل، آلات، اجهزة وادوات آلية، واجزائها	2.133	8٪
باقى المنتجات		8.855	33٪
إجمالى الواردات المصرية من إسرائيل		26.501	100٪

2/5- مقارنة مؤشرات الاقتصاد الأردني والمصرى :

المؤشر	مصر	الأردن
السكان (مليون نسمة)	67.6	5.3
الناتج المحلى الإجمالى (بليون دولار)	82.4	9.90
النمو السنوى للناتج المحلى الإجمالى(٪)	3.2	3.2
الصناعة كنسبة من الناتج المحلى الإجمالى(٪)	34.6	26
إجمالى الاستثمارات كنسبة من الناتج المحلى الإجمالى (٪)	17.1	22.7
الميزان التجارى كنسبة من الناتج المحلى الإجمالى(٪)	2.4	4.40
التجارة السلعية كنسبة من الناتج المحلى الإجمالى(٪)	20.7	88.2
إجمالى التجارة السلعية (بليون دولار)	17.1	8.7
إجمالى الصادرات السلعية (بليون دولار)	6.2	3.1
إجمالى الواردات السلعية (بليون دولار)	10.9	5.7

المصدر: WTO Trade Statistics، World Development Indicators.

ما هى الآثار الاقتصادية المتوقعة لتطبيق المناطق الصناعية المؤهلة في مصر؟

6- هل هناك تقديرات للفوائد المتوقعة بالنسبة للاقتصاد المصري؟

- هناك العديد من الفوائد المحتملة على الصناعات المختلفة بالمناطق الصناعية المؤهلة، ومن ثم على الاقتصاد المصري، وفيما يلي توضيح الآثار على صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة لأهميتها النسبية في الاقتصاد، وكذلك الآثار المتوقعة على الاقتصاد القومى في ضوء تجربة الأردن.

1/6-الفوائد المتوقعة بالنسبة لصناعة المنسوجات والملابس الجاهزة:

- زيادة صادرات المنسوجات والملابس الجاهزة إلى السوق الأمريكى، لتبلغ نحو 4 مليار دولار خلال الخمس سنوات القادمة(حيث ارتفعت الصادرات النسيجية للأردن بأكثر من 280 مثل لترتفع من 2مليون دولار 1999 إلى 567 مليون دولار 2003).
- من المتوقع أن تدفع تلك المناطق لزيادة الاستثمارات والإنتاج للاستفادة من حرية الدخول للسوق الأمريكية.
- تفادى فقدان 150 الف فرصة عمل كما هو متوقع مع انتهاء العمل بنظام الحصص عام 2005 ، بالإضافة إلى توليد ما يقرب من 250الف فرصة عمل جديدة في هذه الصناعة.

الفوائد المتوقعة على الاقتصاد القومي :

- من المتوقع جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية للاستفادة من الاتفاقيات التفضيلية التي تتمتع بها مصر سواء مع الاتحاد الأوروبي أو المنطقة العربية أو دول الكوميسا، فضلا عن حق النفاذ الحر إلى الأسواق الأمريكية، وتقدر هذه الأرقام بنحو 5 مليار دولار خلال السنوات القادمة.
- من المتوقع أن تؤدى تلك الاستثمارات إلى زيادة معدلات النمو وتوليد المزيد من فرص العمل نحو 300الف فرصة عمل خلال نفس الفترة(على اساس أن متوسط تكلفة خلق فرصة عمل تصل إلى 100 الف جنيه).

- لعل أهم أثر متوقع هو أن الكويز تعد خطوة أولى نحو إقامة منطقة تجارة حرة مع الولايات المتحدة الأمريكية على غرار اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية: فالمناطق الصناعية المؤهلة بالأردن كانت بمثابة الحضانات لمنطقة التجارة الحرة بين الأردن والحكومة الأمريكية.

2/6- كم عدد الشركات الصناعية بكل منطقة؟ وما هى أهم أنشطتها؟

- معظمها يعمل في صناعة المنسوجات والملابس والأغذية والهندسية والمعدنية. وجارى إعداد بيان بعددها وعدد العاملين والاستثمارات والصادرات.

4/6- ما هى أهمية هذه التيسيرات بالنسبة لصناعة المنسوجات والملابس فى حين إنها كانت لا تستوفى حصتها فى السوق الأمريكية؟

- إن الحصص كانت قاصرة على بعض منتجات النسيج والملابس الجاهزة، بينما تمتد التيسيرات المقدمة لتشمل كافة منتجات هذه الصناعة. كما تتضمن التيسيرات النفاذ الحر إلى السوق الأمريكية بدون وجود حصص كمية أو قيود تعريفية، بينما وفقاً لنظام الحصص كانت المنتجات المصرية تخضع لتعريفة جمركية تتراوح بين 10٪ وحتى 30٪.

5/6- هل نتوقع مصر أن تحقق المناطق الصناعية المؤهلة نموا يماثل ما تحقق فى الأردن؟

- يتوقع لمصر أن تحقق المزيد من الفوائد الاقتصادية بما قد يفوق ما تحقق في الأردن لما تتمتع به مصر من قاعدة إنتاجية وصناعية واسعة. هذا فضلا عن تزايد احتمالات جذب مصر للمزيد من الاستثمارات في ضوء اتساع السوق المصري مقارنة بالسوق الأردني. نظرا لاتساع السوق المصري إذا ما أخذنا في الاعتبار اتفاقيات مصر التجارية مع كل من الكوميسا /المنطقة العربية/ الاتحاد الأوروبي.

6/6- ما هو حجم وارداتنا حاليا من إسرائيل ؟

- في عام 2003 بلغ إجمالي الواردات من إسرائيل 77 مليون جنيه مصرى.

7/6- ما هو الأثر المتوقع على تجارتنا مع الاتحاد الأوروبى؟

- هذه التيسيرات الفرص منها تقديم فرص جديدة للصادرات المصرية ويبقى أمام كل صناعة اختيار السوق الملائم لها والقادرة على مراعاة قواعد المنشأ بها.

8/6- هل ستسمح مصر باستقدام عمالة آسيوية كما حدث في الأردن؟ أو إسرائيلية؟

- من أهداف هذه المناطق رفع معدلات التشغيل ، وبالتالي فمن غير المتصور أن نسمح باستيراد عمالة. وبشكل عام فإن استيراد عمالة من الخارج يتوقف على القوانين المصرية.

9/6- هل تم توقيع الكويز نتيجة عدم التوصل لإقامة منطقة تجارة حرة مع الولايات المتحدة؟ وهل هو مرتبط باتفاقية منطقة التجارة الحرة؟

- تعتبر الكويز خطوة انتقالية لإقامة منطقة التجارة الحرة وهذا ما تم في الأردن بالفعل، إلا أن الكويز تمتاز بأنها تسمح بنفاذ كافة المنتجات المصرية إلى السوق الأمريكية فورا، بينما التمتع بهذه الميزة في إطار منطقة التجارة الحرة يتطلب فترة انتقالية تمتد إلى عشر سنوات من تاريخ التوقيع عليها، كما أن منطقة التجارة الحرة تستلزم السماح للمنتجات الأمريكية بالنفاذ الحر في السوق المصرية وهذا مالا تشترطه الكويز، فهي تقدم تيسيرات من الطرف الأمريكي فقط.

10/6- متى ستبدأ مفاوضات التجارة الحرة بين مصر والولايات المتحدة؟

- بدأ التفاوض بالفعل إلا أنها تستغرق فترة لا تقل عن سنتين.

11/6- هل لدى الوزارة خطة للتعامل مع المصانع خارج النطاق الجغرافي للمناطق الصناعية المؤهلة والتي تريد الاستفادة من تيسيرات الكويز؟

- بالنسبة لهذه المصانع يلاحظ أنه وفقاً لسياسة مصر التجارية هناك العديد من فرص التصدير الأخرى (المنطقة العربية/ الكوميسا/ الاتحاد الأوروبي) يمكن الاستفادة منها وعدم الاقتصار على التيسيرات في السوق الأمريكي.

- كما يمكن إعطاء هذه المصانع أولوية في خطة الوزارة من خلال تقديم مساندة فنية من خلال برنامج تحديث الصناعة، ومن خلال صندوق تنمية الصادرات. هذا فضلا عن أنه هناك احتمال لزيادة عدد المناطق في المستقبل كما حدث في الأردن وفقاً لمدى نجاح التجربة.

7- ماهى الآثار الاقتصادية المتوقعة من إقامة منطقة تجارة حرة بين مصر والولايات المتحدة؟

تم تقدير الآثار المتوقعة على الاقتصاد المصرى فى حالة الدخول فى منطقة تجارة حرة مع الولايات المتحدة باستخدام نموذج توازن عام General Equilibrium Model.

وقد اظهرت نتائج الدراسة[1] أن دخول مصر فى اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة بالإضافة إلى اتفاقية المشاركة الأوروبية واتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية سوف يحقق نتائج إيجابية للاقتصاد القومى وذلك دون حساب الزيادة المتوقعة فى معدل الاستثمار، وتحسن مستوى الإنتاجية.

ويوضح الجدول التالى أن توقيع اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة بالإضافة إلى الاتفاقيات القائمة بالفعل (اتفاقية المشاركة الأوروبية ومنطقة التجارة العربية الحرة) سوف يؤدى إلى تعظيم الفوائد الاقتصادية بالنسبة لمصر على النحو التالى:

المتغيرات الاقتصادية	اتفاقية المشاركة الأوروبية، منطقة تجارة عربية حرة	اتفاقية المشاركة الأوروبية، منطقة تجارة عربية حرة واتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة
الزيادة السنوية للناتج المحلى الإجمالى	٪0.99	٪1.8
معدل نمو الصادرات للاتحاد الأوروبى	٪3.2	٪31.8
معدل نمو الواردات من الاتحاد الأوروبى	٪38.2	٪47.3
معدل نمو الصادرات للولايات المتحدة	٪7-	٪51.3
معدل نمو الواردات من الولايات المتحدة	٪14.3-	٪38.8
معدل نمو الصادرات للدول العربية	٪44.4	٪41.4
معدل نمو الواردات من الدول العربية	٪33.3	٪29.4

المصدر: Galal & Lawrence, Egypt-US and Morocco-US Free Trade Agreements, July 2003, ECES

❖ زيادة معدل نمو الناتج المحلى الإجمالى بـ1.8 ٪ فى حالة توقيع اتفاقية منطقة تجارة حرة مع الولايات المتحدة بالإضافة إلى اتفاقية المشاركة مع الاتحاد الأوروبى ومنطقة التجارة العربية الحرة مقارنة بـ0.99 ٪ فى حالة عدم توقيعها.

❖ زيادة فى معدلات التبادل التجارى بين مصر والولايات المتحدة والاتحاد الأوروبى والدول العربية.

❖ زيادة الصادرات المصرية للأسواق المختلفة بمعدلات تفوق معدلات الزيادة فى الواردات فى الأسواق الأمريكية والعربية.

كما اظهرت الدراسة أن الاتفاقية سوف تساعد على تفادى الخسائر التى قد تنجم نتيجة حدوث تحول للتجارة Trade Diversion نتيجة تنفيذ اتفاقية المشاركة الأوروبية فقط، فضلا عن تنشيط الاستثمارات بين البلدين.

حيث يقدر حجم الأصول بها نحو مليار جنيه ويبلغ عدد العاملين بها نحو مليون عامل وتمثل صادراتها قرابة 30٪ من الصادرات الصناعية.

8- هل تستلزم هذه المعاملة التفضيلية أى مساهمة إسرائيلية فى رأس المال؟

لا يوجد بمواد البروتوكول أية التزامات بهذا الشأن.

9- لماذا قبلت مصر بنسبة مكون إسرائيلى 11.7٪ بينما تبلغ هذه النسبة 8٪؟

تجدر الإشارة إلى أن الأردن بدأت بنفس النسبة وهى 11.7٪ ثم تم التفاوض على تخفيضها حتى وصلت إلى 8٪.

10- ما هى التزامات الجانب المصرى؟

لا يقدم أية التزامات فى المقابل ولا يترتب عليه أى تعديل فى أراضى الدولة أو فى حقوق السيادة ولا يحمل خزانة الدولة أية نفقات غير واردة بالموازنة كما أنه لا يستحدث أى جديد بالنسبة للعلاقات التجارية المصرية حيث بلغ حجم التجارة بين مصر وإسرائيل عام 2003 نحو 50 مليون دولار أمريكى (26 للصادرات، 24 للواردات).

11-لماذا لم يقم الجانب المصرى بإلزام الجانب الإسرائيلى باستيراد مكونات مصرية كشرط لوصول المنتجات الإسرائيلية للسوق الأمريكية؟

لم يكن ذلك واردا لأنه وفقا لاتفاقية التجارة الحرة الموقعة بين إسرائيل وامريكا عام 1985 تتمتع المنتجات الإسرائيلية بحرية النفاذ للسوق الأمريكية بدون أى اشتراطات.

12-ما هو موقف المصانع التى تقع خارج المناطق المؤهلة؟

سوف تشهد الشهور القادمة بدء التفاوض حول زيادة عدد المناطق الصناعية المؤهلة وحتى يبدأ التفاوض من المخطط أن تضع الحكومة نظاما لمساندة هذه المصانع بحيث يتساوى الموقف التنافسى لصادرتها مع المصانع الموجودة داخل المناطق الصناعية المحددة،

13-هل ارتفاع نسبة العمالة الأجنبية فى المناطق الصناعية المؤهلة بالأردن يمكن أن ينطبق على الحالة المصرية بما يحد من المنافع الاقتصادية لهذه المناطق؟

ليس من المحتمل أن يتحقق ذلك فى الحالة المصرية فالعمالة المصرية المدربة فى قطاع النسيج والملابس الجاهزة تعتبر من مواطن القوة بهذه الصناعة بينما كانت العمالة الأردنية تعانى العجز فى المهارات المتخصصة لهذه الصناعة وأخيرا فإن تحديد نسبة العمالة الأجنبية بها بالعمل فى الشركات المصرية هو أمر رهن بقانون العمل المصرى وليس له علاقة بهذا.

14-هل يمكن لإسرائيل استغلال هذا البروتوكول لرفع أسعار المدخلات المستوردة بما يحد من القدرة التنافسية للمنتجات المصرية فى السوق الأمريكية أسوة بالتجربة الأردنية؟

بالنسبة لمصر من غير المتوقع أن يقوم الجانب الإسرائيلى برفع أسعار مدخلاته لأنه يفقد بذلك جزءا من الطلب هو حريص عليه وما لم يكن ليوقع هذا البروتوكول كما انه من المتوقع تنافس الموردين الإسرائيليين للحصول على هذه النسبة وأخيرا فإن المنتجين المصريين لهم حق الاختيار فى استخدام هذه المدخلات وتطبيق نظام الكويز من عدمه وفقا لتأثير تلك الأسعار على ربحيتهم وتوضح تجربة الأردن كما جاء على لسان وزير التجارة الخارجية الأردنى الدكتور الهنداوى ارتفاع قيمة

صادرات المناطق الصناعية المؤهلة بالأردن من 9 ملايين دولار عام 99 إلى 900 مليون دولار عام 2004 بمعدل زيادة سنوية بلغ 30٪ بينما وصلت واردات الكويز بالأردن من إسرائيل 60 مليون دولار فقط مما يوضح أن أسعار المكون لم تؤثر على القدرة التنافسية للمنتجات الأردنية وتدل الأرقام السابقة على أن الأردن قد استفادت بدرجة أكبر من إسرائيل بتطبيق الكويز.

15- هل من المتوقع أن تكون استفادة الاقتصاد الإسرائيلى أكبر من استفادة الاقتصاد المصرى؟

فى ضوء تجربة الأردن كما تضح من السؤال السابق لا يمكن توقع استفادة الجانب الإسرائيلى بدرجة أكبر من مصر ولكن ذلك لا ينفى أنها ستستفيد من تصدير نسبة 11.7٪ إلى مصر.

16- كيف يمكن تفسير التفاوت الكبير فى الآثار الإيجابية المحتملة فى مصر عن نظيرتها المحققة بالفعل فى الأردن؛ ونقصد بذلك ما هو متعلق بالزيادة المتوقعة فى كل من الصادرات والاستثمارات؟

يرجع ارتفاع الآثار الإيجابية المتوقعة فى مصر مقارنة بالأردن فيما يتعلق بصناعة المنسوجات والملابس الجاهزة تحديدا إلى عدة أسباب. الأول اتساع وتنوع قاعدة صناعة المنتجات النسجية فى مصر فى حين أن الوضع كان يختلف تماما فى الأردن عندما شرعت فى تطبيق هذا النظام. الأمر الثانى أن الأردن بدأ بمنطقة واحدة بينما فى المقابل تبدأ مصر التنفيذ بسبعة مناطق صناعية، السبب الأخير أن الظروف الدولية فى آخر عام 2004 مع اقتراب إلغاء الحصص تختلف عنها فى عام 99 فهناك تهافت من كثير من الدول والمستثمرين الأجانب على البحث عن مناطق تتمتع بميزة النفاذ إلى الأسواق الأمريكية ولعل أكبر دليل على ذلك تقدم العديد من الشركات الهندية والتايوانية والتركية بطلبات للاستثمار فى المناطق الصناعية المؤهلة فى مصر.

18- هل يعد بروتوكول الكويز بديلا لاتفاق التجارة الحرة مع أمريكا؟

على الإطلاق بل يعد خطوة أولى للوصول إلى هذا الاتفـاق ولعـل تجربـة الأردن هى خير دليل على صحة ما تقـدم فاتفاقيـة الكويـز فـى الأردن لم تعـق اتفـاق التجارة الحرة مع أمريكا بل ساعدت عليه؟

19-هل كان من الممكن تطبيق نظام التفضيـلات المعمـم P.S.G علـى صـادرات مصـر مـن المنسوجات والملابس؟

فى واقـع الأمـر لم يكـن مـن المكـن أن تستفيد مـن نظـام التفضيـلات المعمـم P.S.G بالنسبة لصـادرات المنسـوجات والملابـس الجاهزة فالاسـتفادة مـن هـذا النظـام بشكل عام تتوقـف علـى شـرطين أساسـين. الأول أن تكـون الدولـة مـن حقهـا التمتـع بـه والثانى أن تكون السلع خاضعة له وعلـى الرغـم مـن أن مصـر تعـد مـن الـدول التـى مـن حقها التمتع بهذا النظـام فـإن المنسـوجات والملابـس لا تـدخـل ضمـن السلع التـى يطبـق عليها هذا النظام.

20- هل يتعارض بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة مع اتفاقية منظمة التجارة العالمية؟

بـالطبع لا حيـث إن قواعـد منظمــة التجـارة العالميــة تسـمح بجميــع أشــكال الترتيبات التفضيلية وفقاً للمادة 24 من اتفاقية الجات أوروجواى 1994.

21- لماذا لم تسع مصر إلى تطبيق نظـام الكويـز مثـل الأردن مـع السـوق الأوروبيـة والتـى تستوعب نحو 35٪ من إجمالى صادرات مصر من المنسوجات والملابس الجاهزة؟

لأن صـادرات المنسـوجات والملابـس الجاهزة المصريـة تتمتـع بحريـة النفـاذ إلى السوق الأوروبية دون حصص كمية أو تعريفة جمركية منذ 1 يناير 2004.

22- هل يعكس هذا البروتوكول تغيرا فى موقف مصر تجاه القضية الفلسطينية؟

إن القول بأن هذا البروتوكول يعكس تغيرا فى موقف مصر تجاه قضية الشـرق الأوسط فيـه قـدر مـن المغالطـة وفـق تبنـى كثـيرين نفـس المنطـق لـدى توقيـع اتفاقيـة كامب ديفيد وقد أوضحت التجربة أن مصر كانت وستظل دائمـاً الداعـم الأول للقضيـة الفلسطينية.

23- لماذا تم اختيار هذا التوقيت لتوقيع البروتوكول؟

كان هذا البروتوكول معروضاً على كل من مصر والأردن والضفة الغربية وغزة فى النصف الثانى من التسعينيات عندما صدر قرار الكونجرس رقم 6955 لعام 1996 والذى كان يهدف لدعم عملية السلام فى الشرق الأوسط وقد قبلت الأردن تطبيقه فى عام 99 بينما آثرت مصر التريث إلا انه فى ضوء النتائج الإيجابية التى حققتها تجربة الأردن ونظرا لقرب موعد انتهاء العمل بنظام الحصص فى الأول من يناير 2005 وما يمثله ذلك من تهديد لصناعة المنسوجات والملابس الجاهزة والتى تعد من أعرق الصناعات بمصر. حيث يقدر حجم الأصول بها بنحو مليار جنيه ويبلغ عدد العاملين بها نحو مليون عامل وتمثل صادراتها قرابة 30٪ من الصادرات الصناعية.

سادسا : الاعتبارات التى جعلت قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة المستفيد الأكبر من بروتوكول الكويز.

(أ) المكانة المتميزة لقطاع المنسوجات والملابس الجاهزة بالاقتصاد المصرى

تحتل صناعة الغزل والنسيج والملابس الجاهزة مكانة بارزة ضمن أعرق الصناعات التى عرفتها مصر، حيث بدأت هذه الصناعة فى عهد محمد على باشا، ثم شهدت طفرة ملحوظة عندما قام بنك مصر بإنشاء عدة مصانع وشركات، جاءت فى مقدمتها شركة مصر للغزل والنسيج بالمحلة الكبرى. وهو الأمر الذى استمر خلال العقود التالية لتحتل تلك الصناعة مكانة متميزة فى المدن الصناعية التى توالى إنشاؤها، وليبلغ إجمالى استثمارات صناعة النسيج فى مصر نحو 15 مليار جنيه؟

هذا وتأتى صناعات الغزل والنسيج على رأس هيكل الصناعات التحويلية فى مصر، فضلاً عن احتلالها مكانة متميزة بين مكونات الناتج المحلى الإجمالى، فمن المقدر أن يبلغ ناتج صناعات الغزل والنسيج خلال العام المالى 2005/2004 نحو 27.7 مليار جنيه، بما يمثل نحو 32٪ و 5.9٪ من إجمالى ناتج الصناعات التحويلية والناتج المحلى الإجمالى ككل على الترتيب فى ذات التاريخ. فضلاً عن أن تلك الصناعات تعد من الصناعات كثيفة العمل، وهو الأمر الذى يصبغها ببعد اجتماعى يتمثل فى مساهمتها بفاعلية فى مواجهة البطالة.

وعلى صعيد التجارة الخارجية[1] يلاحظ أنه على الرغم مما شهدته صادرات المنسوجات والملابس الجاهزة خلال السنوات القليلة الماضية من تراجع منتظم كنسبة من إجمالي الصادرات المصنعة وإجمالي الصادرات المصرية ككل، إلا أنها لا تزال تستأثر بمكانة بارزة في هيكل الصادرات المصرية، حيث بلغت قيمة صادرات المنسوجات والملابس الجاهزة في عام 2003 نحو 511 مليون دولار، بما يمثل نحو 27.2٪ و 8.3٪ من إجمالي الصادرات المصنعة وإجمالي الصادرات المصرية ككل على الترتيب في ذات التاريخ[2].

وفي ذات الإطار يشير التوزيع الجغرافي لصادرات المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية إلى استئثار الاتحاد الأوروبي وأمريكا بالجانب الأكبر منها، وبما يوازي نحو 35.1٪ و 27.1٪ على التوالي من إجمالي تلك الصادرات في عام 2003.

(ب) إلغاء نظام الحصص في تجارة المنسوجات

يمثل عام 2005 نقطة تحول مهمة في التجارة العالمية للمنسوجات على أثر الانتهاء من تطبيق اتفاقية المنسوجات والملابس الجاهزة (Agreement on Textile & Clothing) التي تم توقيعها في دورة أوروجواي عام 1995، والتي بمقتضاها تم الاتفاق على تحرير تجارة المنسوجات والملابس من نظام الحصص الكمية[3] خلال فترة انتقالية مدتها عشر سنوات تنتهي في آخر ديسمبر 2004،

(1) تعد صناعة المنسوجات من أكبر الصناعات على مستوى العالم، فضلاً عن مساهمتها في حركة التجارة العالمية، حيث بلغ حجم التجارة العالمية للمنسوجات والملابس الجاهزة في عام 2003 نحو 395.4مليار دولار، بما يمثل نحو 7.3% و 5.4% من إجمالي تجارة المنتجات الصناعية والتجارة السلعية العالمية ككل خلال العام المشار إليه.

(2) استأثرت صادرات المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية بنحو 38.9% 27.8% من إجمالي الصادرات المصنعة في عامي 2001 و2002 على الترتيب، في حين بلغت حصتها نحو 12.8% و 9.7% من إجمالي الصادرات المصرية خلال عامي 2001 و 2002 على الترتيب.

(3) تعد الأيدي العاملة أحد الركائز الرئيسية في صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة، وفي ظل تواضع الأجور في الدول النامية تصاعدت مخاوف الدول المتقدمة من منافسة المنتجات النسجية والملابس الجاهزة بالدول النامية لمثيلاتها المنتجة في الدول المتقدمة، ومن ثم التوصل إلى ترتيبات متعددة الأطراف في عام 1974 لتحديد حصصاً لكل دولة من الدول النامية المصدرة للمنسوجات والملابس الجاهزة والتي يسمح لها بالدخول لأسواق الدول المتقدمة، حيث كان يجري تحديد حجم الحصة من خلال اتفاقيات ثنائية بين الدول المصدرة والمستوردة.

لتنفتح بذلك أهم الأسواق المستوردة لتلك السلع –وفى صدارتها أسواق الدول المتقدمة- أمام صادرات الدول النامية.

هذا وفى حين من المقدر أن يتيح تحرير تجارة المنسوجات والملابس الجاهزة حدوث طفرات فى القدرات التصديرية لعدد من الدول –يأتى فى مقدمتها الصين[1]- فإنه على الجانب الآخر أبدت العديد من الدول توجساً من الانعكاسات السلبية المحتملة لتحرير تجارة المنسوجات. ذلك أنه على الرغم من أن هذا النظام كان يضع سقوفاً على صادراتها، إلا أنه فى ذات الوقت كان يكفل لتلك الصادرات النفاذ بحصة مأمونة للأسواق الخارجية –لا سيما الأسواق التى لا تتمتع بميزة نسبية- وهو الأمر الذى لن يكون متاحاً فى ظل تحرير التجارة. ويصدق هذا الأمر بصفة خاصة على الدول التى لم تكن تستطيع استنفاذ الحصص المقررة لها.

ولا تقتصر المخاوف المشار إليها على حجم الصادرات المتوقعة، بل تمتد لتشمل احتمالية تقلص تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة لتتجه إلى الدول الأكثر تنافسية فى الجودة والتكلفة، أو تلك التى تنعم بمعاملة تفضيلية تتيح لها الدخول إلى الأسواق العالمية الرئيسية بمزايا تنافسية.

وفيما يتعلق بمصر، فقد استفادت شأنها فى ذلك شأن الدول النامية الأخرى من نظام الحصص التصديرية، حيث بلغت نسبة الصادرات المصرية من المنسوجات والملابس الجاهزة نحو 27.2٪ من إجمالى الصادرات المصرية المصنعة فى عام 2003 كما سبقت الإشارة.

هذا وفى حين تعد الصادرات المصرية إلى الاتحاد الأوروبى بمنأى عن الانعكاسات السلبية لإلغاء نظام الحصص فى ظل توقيع مصر لاتفاقية المشاركة مع الاتحاد الأوروبى، وما تتيحه من تمتع صادرات المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية بحرية النفاذ إلى السوق الأوروبية دون سقوف كمية أو تعريفات جمركية منذ الأول من يناير 2004، إلا أنه على الجانب الآخر تبرز العديد من التهديدات لصادرات مصر من تلك السلع للسوق الأمريكى الذى لا ترتبط مصر معه بمثل تلك الاتفاقيات.

---

(1) بلغ إجمالى صادرات الصين من المنسوجات والملابس الجاهزة فى عام 2003 نحو 79 مليار دولار، بما يمثل نحو خمس الصادرات العالمية لتلك السلع فى العام المشار إليه.

(جـ) أهمية السوق الأمريكى لمصر:

يعد السوق الأمريكى أكبر أسواق العالم وأكثرها ديناميكية، كما تشير العديد من التحليلات إلى أن المعجزة الاقتصادية التى حققتها عدد من دول جنوب شرق آسيا، لم تستند إلى تبنى استراتيجية التصدير فحسب، وإنما لاختيارها السوق الأمريكية ذى القدرات الهائلة على النمو كهدف استراتيجى لصادراتها.

وعلى صعيد العلاقات الاقتصادية المصرية الأمريكية، تأتى الولايات المتحدة فى طليعة الدول المستثمرة فى مصر، حيث بلغ حجم الاستثمارات الأمريكية المباشرة الموجهة للسوق المصرى فى عام 2004/2003 نحو 229.4 مليون دولار، وبما يوازى نحو 53٪ من إجمالى التدفقات الاستثمارية المباشرة لمصر فى ذات العام، كما احتلت الولايات المتحدة الأمريكية المرتبة الثانية فى قائمة أكبر الشركاء التجاريين لمصر -بعد الاتحاد الأوروبى- لعام 2004/2003، بإجمالى تجارة بينية بلغت نحو 8 مليار دولار، وبما يوازى نحو 28.2٪ من إجمالى التجارة الخارجية لمصر فى العام المشار إليه. فضلاً عن أن السوق الأمريكى تستوعب نحو 40٪ من صادرات النسيج المصرية إلى العالم الخارجى، وهو الأمر الذى يعكس أهمية السوق الأمريكى وأهمية العمل على الحفاظ عليها بل وتنمية الصادرات المصرية إليها.

ومن ثم فقد حرصت مصر على توقيع اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية منذ عدة سنوات، إلا أن تلك المساعى اصطدمت بتباطأ الجانب الأمريكى متذرعاً بضرورة إجراء مصر حزمة واسعة من الإصلاحات التى تغطى عدة مجالات قبل التوقيع على مثل تلك الاتفاقيات.

هذا وعلى الرغم من الإشارات الإيجابية الصادرة من الجانب الأمريكى حالياً فى هذا الشأن فإن المفاوضات الخاصة بإقامة منطقة للتجارة الحرة من الجانب الأمريكى من المقدر أن تستغرق ما بين عامين وثلاثة أعوام، فضلاً عن تخفيض تدريجى للتعريفات الجمركية وفقاً لم يتم الاتفاق عليه بين الطرفين. ومن ثم تبرز أهمية اللجوء إلى بديل آخر، وهو ما تجسد فى توقيع بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة[1].

---

(1)تتمثل أهم الفروق بين اتفاقيتى الكويز ومنطقة التجارة الحرة فيما يلى:

وجه المقارنة	المناطق الصناعية المؤهلة	منطقة التجارة الحرة
القطاعات التى تحظى بمعاملة تفضيلية	القطاعات الصناعية فقط	كافة القطاعات السلعية
النفاذ للسوق	فوراً	خلال فترة انتقالية تبلغ مدتها عادة 10 سنوات
قواعد المنشأ	35% مكون محلى على أن يتضمن 11.7% مكون إسرائيلى	وفقاً لم يتم الاتفاق عليه
المناطق التى تخضع للاتفاقية	مناطق محددة يتم الاتفاق عليها	كافة مناطق الدولة طرف الاتفاقية
طبيعة المعاملة التفضيلية	من طرف واحد، حيث تتمتع مصر بمعاملة تفضيلية فى الأسواق الأمريكية دون التزام بمنح ذات المعاملة للمنتجات الأمريكية فى الأسواق المصرية	التزامات متبادلة بين الطرفين

هذا وبصورة عامة يمكن إيجاز أهم الفوائد المرجوة من توقيع بروتوكول الكويز على الاقتصاد المصرى فى النقاط التالية[1]:

- توفير الفرصة الملائمة لزيادة حجم الصادرات المصرية من مختلف السلع المصنعة للسوق الأمريكى، وهو الأمر الذى من شأنه المساهمة فى خفض عجز الميزان التجارى المصرى بصفة عامة، وعجز الميزان مع الولايات المتحدة الأمريكية بصفة خاصة، وهو العجز الذى بلغ متوسطه خلال السنوات المالية الثلاث الأخيرة (2002/2001 حتى 2004/2003) نحو 780 مليون دولار لصالح الجانب الأمريكى.
- تلافى الآثار السلبية لتزايد حدة منافسة منتجات الدول الأسيوية (لاسيما الصين، وبنجلاديش، وباكستان، والهند، وفيتنام) للصادرات المصرية فى السوق الأمريكية بعد إلغاء نظام الحصص.

---

(1) لا تقتصر الفوائد المتوقعة بطبيعة الحال على مصر فحسب بل تمتد لتشمل كافة أطراف الاتفاقية: ففيما يتعلق بإسرائيل فهى تهدف إلى زيادة حجم صادراتها إلى مصر، والتى اقتصرت على نحو 22 مليون دولار عام 2003، إلى جانب توفير الفرصة الملائمة لزيادة صادراتها إلى الدول الأفريقية والعربية- بشهادة منشأ مصرية- استناداً إلى اتفاقيات التجارة الحرة التى تربط مصر بكل من دول الكوميسا ودول المنطقة العربية، فى حين تستهدف أمريكا أن يكون هذا البروتوكول خطوة على طريق تحقيق رؤيتها بشأن إقامة منطقة تجارة حرة شرق أوسطية.

- الحفاظ على الاستثمارات القائمة فى قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة المصرية، بما يحول دون انتقال جزء منها إلى الدول التى تنعم بمعاملة تفضيلية فى السوق الأمريكية (كالأردن) أو تلك التى تتمتع بقدرات تنافسية عالية (كالصين)، وهو ما من شأنه فقدان العديد من الفرص الملائمة لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية للسوق المصرى للاستفادة من المزايا التى يتيحها.
- زيادة حصيلة ضريبة المبيعات وضرائب الدخل، ومن ثم زيادة موارد الخزانة العامة للدولة، بما يسهم فى السيطرة على العجز المتزايد بالموازنة العامة للدولة[1].
- تشير التقديرات الرسمية إلى أنه من المتوقع:

-زيادة صادرات المنسوجات والملابس الجاهزة إلى السوق الأمريكى لتبلغ نحو 4مليار دولار خلال الخمس سنوات القادمة.

-تفادى فقدان 150 ألف فرصة عمل كان من المقدر فقدها مع انتهاء العمل بنظام الحصص عام 2005، بالإضافة إلى توليد نحو 250 ألف فرصة عمل جديدة فى هذه الصناعة.

سابعا: ملاحظات ومخاطر محتملة للكويز:

وإلى جانب الفوائد المرجوة السالف الإشارة إليها، فإنه على الجانب الآخر يثير البروتوكول وما صاحبه من توقعات رسمية عدد من الملاحظات يأتى فى مقدمتها:

- النظر إلى بروتوكول الكويز باعتباره طوق النجاة لإنقاذ صناعة المنسوجات المصرية، هو أمر يثير الكثير من الجدل بشأن مدى جدوى برنامج تحديث الصناعة، وكذا مدى جدية أرباب الصناعات فى مساعيهم للارتقاء بجودة الإنتاج والحد من التكلفة. ذلك أن الاتفاقية الخاصة بإلغاء جميع القيود الكمية فى تجارة المنسوجات اعتبارا من أول يناير 2005، تم إقرارها منذ عشر سنوات -كما سبق الإشارة- بالإضافة إلى فترة مفاوضات استمرت نحو ثمانى سنوات، هى فترة جولة أوروجواى (1986-1994).

---

(1) من المقدر أن يبلغ إجمالى العجز بالموازنة العامة للدولة خلال العام المالى 2005/2004 نحو 52.4 مليار جنيه، بما يمثل 11.2% من الناتج الإجمالى فى ذات العام.

وفى ذات الإطار تجدر الإشارة إلى أن الاتحاد الأوروبى يأتى فى مقدمة المناطق الجغرافية المستقبلة للصادرات المصرية من المواد النسجية ومصنوعاتها بقيمة بلغت نحو 317 مليون دولار عام 2003، وبما يمثل نحو 39.6٪ من إجمالى تلك الصادرات فى العام المشار إليه، فى حين اقتصرت الصادرات الموجهة للسوق الأمريكية على نحو 245 مليون دولار بما يوازى نحو 27.1٪ فى ذات العام.

فضلاً عن أن الأرقام الرسمية تعكس تراجع تركز صادرات المواد النسيجة حيث تراجعت حصة كل من الاتحاد الأوروبى والولايات المتحدة الأمريكية من إجمالى صادرات المواد النسجية ومصنوعاتها المصرية من نحو 45.7٪ و 30.4٪ على الترتيب فى عام 1999 لتقتصر على نحو 35.1٪ و 27.1٪ على الترتيب عام 2003.

❖ تواضع الاستفادة الفعلية من الحصص الجمركية المقررة لصادرات الغزل والمنسوجات والملابس الجاهزة المصرية إلى الولايات المتحدة الأمريكية، حيث تشير البيانات الرسمية إلى أن نسب الاستفادة من الحصص المقررة لمصر فى عام 2004 قد جاءت كالتالى: الغزل 19.7٪، الغزل المشط 40.6٪، الفوط 52٪، قمصان وبلوزات مصنرة 64.9٪، قمصان غير مصنرة 13.3٪، بنطلونات صوف حريمى 65.8٪. وهو الأمر الذى يعكس -فى جانب منه- ضعف الكفاءة التنافسية لتلك الصادرات على الرغم من الوضع الحمائى الذى تمتعت به فى ظل نظام الحصص، كما يثير التساؤل حول مدى إمكانية تحول التوقعات الرسمية شديدة التفاؤل - بشأن حجم الصادرات المتوقع فى ظل بروتوكول الكويز- إلى واقع ملموس!؟

❖ تشير الأرقام الرسمية إلى أنه من المقدر أن يتيح بروتوكول الكويز توفير نحو 250 ألف فرصة عمل جديدة، وأخذا فى الاعتبار أن تكلفة فرصة العمل تبلغ -وفقاً للأرقام الرسمية- نحو 100 ألف جنيه[1] فإنه من المقدر ضخ استثمارات جديدة بهذا القطاع بقيمة 25 مليار جنيه، فى حين أن إجمالى الاستثمارات القائمة بصناعة النسيج فى مصر تبلغ 15 مليار جنيه فقط، وهو الأمر يثير التساؤل حول مدى واقعية تلك التقديرات!؟

---

(1) وزارة التجارة الخارجية والصناعة، ملف معلومات عن المناطق الصناعية المؤهلة فى مصر، ديسمبر 2004.

- وفقاً لقواعد المنشأ الخاصة بالمناطق الصناعية المؤهلة من المتاح الاكتفاء بنسبة مكون مصرى تقتصر على 23.3٪ فقط، ومن ثم إمكانية الاستغناء عن المنسوجات المصرية فى صناعة الملابس فى تلك المناطق، بما قد ينعكس سلباً على صناعة المنسوجات المصرية.

وفى هذا الإطار نشير إلى أن مصر قد تمسكت فى مفاوضات التجارة الحرة مع كل من الأوروبيين والعرب بضرورة استخدام أقمشة مصرية كشرط لاعتبار منشأ الملابس من مصر[1] حفاظاً على صناعة المنسوجات المصرية، وهو ما لم يشتمله بروتوكول الكويز.

- التخوف من ركون المنتجين المصريين بمناطق الكويز إلى المزايا التى يحصلون عليها فى ظل هذا البروتوكول، ومن ثم تلاشى حوافز تحديث خطوط الإنتاج وتجويد المنتجات. وهو الأمر الذى قد يكون فى غير صالح الاقتصاد الوطنى، وكذا درجة تنافسية تلك المنتجات فى الأسواق البديلة.

- ضرورة تضمين السلع المصنعة بنسبة 11.7٪ مكونات إسرائيلية (ثلث قواعد المنشأ) كشرط لاكتساب المنتج صفة المنشأ المحلى، يتيح منح وضع شبه احتكارى للطرف الإسرائيلى، وقدرة على توريد نسبة المكون الإسرائيلى بأسعار مغالى فيها، وهو الأمر الذى من شأنه الحد من درجة تنافسية الصادرات المصرية فى السوق الأمريكى، وتحجيم فوائد الجانب المصرى[2]، الأمر الذى يستوجب توافر بعض الضوابط فى هذا الشأن.

- التخوف من تحول إسرائيل إلى ما يشبه الكفيل الذى لا غنى عنه لدخول المنتجات المصرية للسوق الأمريكى بمزايا تفضيلية. فضلاً عن ربط جانب هام من الاقتصاد المصرى بأداء الاقتصاد الإسرائيلى.

---

(1) مجلة وجهات نظر، جمال بيومى، "رغم ترحيب المستفيدين.. QIZ المخاطر واردة"، العدد 72، يناير 2005.

(2) أشار تقرير صادر عن إحدى بعثات الكونجرس الأمريكى – التى قامت بزيارة منطقة الشرق الأوسط مؤخراً لمناقشة اتفاقيات التجارة الحرة والكويز وغيرها من صور التعامل الأمريكى مع دول المنطقة– إلى أن الارتفاع الكبير فى أسعار مكونات الإنتاج الإسرائيلية يحد من درجة تنافسية منتجات مناطق الكويز الأردنى داخل السوق الأمريكى.

❖ أهمية عدم رهن تنمية الصادرات المصرية بالأوضاع السياسية فى منطقة تعانى بالفعل من الكثير من الاضطرابات.

إن بروتوكول المناطق الصناعية المؤهلة يعد بمثابة نافذة رحبة لولوج الصادرات المصرية المصنعة – لاسيما المنسوجات والملابس الجاهزة- إلى السوق الأمريكية، فضلاً عن كونه خطوة على طريق عقد اتفاقية للتجارة الحرة مع الجانب الأمريكى، إلا أنه فى ذات الوقت لا يعد صك ضمان بدخول تلك الصادرات وتناميها إلى امريكا، فهذا الأمر يعتمد فى المقام الأول على مدى نجاح الصناعات المصرية فى تطوير نفسها بما يعظم من قدراتها التنافسية من حيث معايير الجودة والسعر على السواء، ليس فى السوق الأمريكى فحسب بل فى كافة الأسواق الخارجية المستهدفة.

❖ إن مساعدة الاقتصاد الإسرائيلى من أجل الدخول إلى الأسواق العربية أو استيراد المنتجات الإسرائيلية على حساب الوطنية والكرامة والتى تمر على دماء الشعوب أمر مرفوض تماماً.

❖ المناطق الصناعية المؤهلة فى الأردن ومصر يعتبرها الاقتصاديون بوابة الاختراق الاقتصادى الإسرائيلى إلى الدول العربية.

❖ إن إقامة المدن الصناعية المؤهلة هى عملية سياسية الهدف منها دمج اقتصاديات المنطقة وتطبيع العلاقات مع جهات عدة حيث قامت هذه المدن على خلفية اندماج رأس المال المصرى والآخر الغربى والإسرائيلى.

❖ أحد أهم الأهداف الإسرائيلية من هذه الاتفاقية هو ضمان دخول المنتج الإسرائيلى إلى الدول العربية والإسلامية تحت مسمى مصرى أو أردنى فالإحصائيات فى الأردن تشير إلى أنه حتى العام الأخير بلغت صادرات مدينة الحسن الصناعية 250 مليون دولار كان نصيب الولايات المتحدة الأمريكية 60٪ من إجمالى صادراتها فيما احتلت السوق الإسرائيلية المرتبة الثانية إضافة إلى دول عربية أخرى.

- الميزة التى توفرها المناطق المؤهلة هى ذات فائدة محدودة إذ إن الإعفاءات الجمركية لا تشمل سوى البضائع الخاصة بالسوق الأمريكى فقط لذا لا يوجد ما يغرى المستثمر فى المدن الصناعية باستهداف الأسواق الأخرى التى لا تمنحه هذه الميزة.

- عملية منع تسرب البضائع الإسرائيلية أو تلك المنتجات من المدن الصناعية المؤهلة إلى الدول العربية أو حتى أى دولة فى العالم أمر مستحيل خاصة إذا لم يتم وضع اسم بلد المنشأ على تلك البضائع أو استبدال اسم المنشأ الإسرائيلى باسم منشأ أردنى أو مصرى أو تصدير البضائع باسم منشأ أردنى أو مصرى مباشرة على الرغم من أنها صناعة إسرائيلية أردنية أو مصرية مشتركة.

- إسرائيل تريد استغلال الأيدى العاملة العربية وخاصة فى مصر والأردن الرخيصة مقارنة مع مثيلتها الإسرائيلية، فالدخل الشهرى للعاملين فى مصانع النسيج الإسرائيلية يصل إلى نحو 1300 دولار فى حين لا يتجاوز فى الأردن الـ150 دولار و50 دولار فى مصر.

- ويأتى فى مقدمة الصناعات المتضررة الصناعات النسيجية (الألبسة) ... فالاتفاقيات الدولية المختلفة التى تجمع الولايات المتحدة مع عدد من الدول الأسيوية ستؤدى قريباً إلى تحرير دخول منتجات الألبسة من تلك الدول إلى السوق الأمريكى بما تمتاز به من جودة منافسة وسعر مفضل بما سيضعف تنافسية الإنتاج الأردنى أو المصرى فى هذا السوق الضخم بعد أن كانت لا تسمح إلا بدخول كميات محددة من إنتاج هذه الدول.

- إن مصانع النسيج المصرية التى تتولى عملية التصدير إلى أمريكا والتى تهدد بتشريد العمالة فيها هى قلة من المصدرين المدللين ولا يمثلون غالبية صناع النسيج فى مصر وهم اختاروا الطريق الأسهل للتصدير بدلاً من تجويد منتجاتهم وزيادة قدراتها التنافسية.

- أكدت التقارير الصادرة من غرفة صناعة النسيج أن هذه بداية السيطرة الإسرائيلية على صناعة الغزل والنسيج المصرية العريقة.

- ❖ هذه الاتفاقية تضمن بها إسرائيل حضورا طاغيا في المنطقة تمهيدا للدخول للأسواق العربية تحت إطار البضائع المصرية والأردنية حيث ينص الاتفاق على أن نسبة قيمة محتوى السلعة المنتجة في المنطقة المؤهلة والمحددة بـ 35٪ يجب أن يكون ثلثها قد أضيف من قبل صناعي إسرائيلي والآخر من صناعي مصري والباقي يمكن أن يأخذ من إنتاج الضفة الغربية أو غزة أو إسرائيل أو الولايات المتحدة الأمريكية ويلتزم المصنعون الإسرائيليون والمصريون بنسبة 20٪ لكل طرف من تكلفة الإنتاج.

- ❖ من جانب آخر هناك الاتفاقيات الدولية بين الولايات المتحدة ودول جنوب شرق آسيا مما يؤدي إلى رفع القيمة المضافة والكوتا عن تلك الدول وخاصة في مجال الصناعات النسيجية، مما سيحرر تدفق هذه السلع من الدول المذكورة إلى سوق الولايات المتحدة مما سيؤثر على مصانع الألبسة في المناطق الصناعية المؤهلة الأردنية والمصرية لما تمتلكه دول جنوب شرق آسيا من إمكانات مادية وخبرات فنية وإنتاج وفير.

- ❖ ذكرت صحيفة يديعوت أحرونوت (2004/12/7) إن مصدرا اقتصاديا إسرائيليا رفيع المستوى يقول إن الهدف هو رفع حجم التجارة بين مصر وإسرائيل إلى 250 مليون دولار حتى العام 2007 بعد أن وصلت في 2004 إلى 25 مليون دولار فقط وهذا يوضح لمصلحة من توقع هذه الاتفاقية وليس دعم الصادرات المصرية كما ادعوا.

- ❖ لماذا اختزال الأسواق العالمية في السوق الأمريكي فقط برغم توقيع مصر اتفاقيات عديدة في مناطق تجارية مختلفة مثل:السوق العربية المشتركة، الكوميسا، السوق الأوروبية، الدول الثماني الإسلامية.

- ❖ لماذا لا تقوم الدولة بدورها في دعم الصادرات في تلك المناطق من حيث الحوافز التصديرية وخفض الجمارك و الإعفاءات الضريبية وغيرها بدلاً من الاستعانة بالصهاينة.

قائمة المراجع العربية والأجنبية

أولا : المراجع العربية

1-د.إبراهيم العيسوى، الخبرة التنموية لتايوان، والدروس المستفادة منها لمصر، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية فى مصر، رقم (73) خبرات التنمية فى الدول الآسيوية حديثة التصنيع وإمكانية الاستفادة منها فى مصر، معهد التخطيط القومى، القاهرة، يوليو 1992.

2-اتحاد الصناعات المصرية، المشاركة الأوروبية، ورقة غير منشورة بتاريخ 1995/9/23.

3-أحمد جلال، برنارد هوكمان، مصر واتفاقية المشاركة مع الاتحاد الأوروبى، المركز المصرى للدراسات الاقتصادية ورقة عمل 19603، القاهرة، 1999.

4-البنك الدولى، محددات استثمارات الولايات المتحدة فى الصناعة التحويلية بالخارج، التمويل والتنمية، مارس 1993.

5-الشاذلى العيارى، إعلان برشلونه، تحليل نقدى على ضوء اتفاقية الشراكة الأوروبية التونسية، مجلة البحوث الاقتصادية العربية، العدد الخامس، 1996.

6-أحمد الرشيدى، مصر والاتحاد الأوروبى نحو إطار تنظيمى جديد للمشاركة فى التنمية وتحقيق المنافع المتبادلة، بحث مقدم إلى المؤتمر السنوى التاسع، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 1995.

7-د. السيد أمين شلبى، العلاقات المصرية الأمريكية، ثلاثة عهود، السياسة الدولية، العدد 139، القاهرة، 2000.

8-د. السيد عبد العزيز وهبه، د. سعد حافظ، دراسة تحليلية عن تطور الاستثمار فى جمهورية مصر العربية مع الإشارة للطاقة الاستيعابية للاقتصاد القومى، معهد التخطيط القومى، مذكرة رقم 30، ديسمبر 1985.

9-الأمم المتحدة، المجلس الاقتصادى والاجتماعى، اللجنة المعنية بالشركات غير الوطنية، محددات الاستثمار الأجنبى المباشر وآثارها على السياسة العامة، الدورة السابعة عشرة، إبريل 1991.

10-أسامة المجدوب، العولمه والإقليمية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1997.

11-جمال بيومى، رغم ترحيب المستفيدين QIZ المخاطرة واردة، العدد72، يناير 2005.

12-د. جلال أمين، العولمه، دار المعارف، القاهرة، 1998.

13-د. جعفر أحمد، الصين بعد رحيل وينبج سكشيلو، السياسة الدولية، عدد 128، إبريل 1997.

14-جنات رجائى عبد اللطيف، اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية الجوانب الزراعية، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، المجلد السادس، العدد الأول، يونيو 1998.

15-حازم الببلاوى، النظام الاقتصادى الدولى المعاصر، الكويت، المجلس الوطنى للثقافة والفنون والآداب، 2000.

16-حسين عمر، الاستثمار والعولمة، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 1995.

17-رضا محمد هلال، مؤتمر منظمة التجارة العالمية فى الدوحة، القضايا والمكاسب، السياسة الدولية، العدد 147، 2002.

18-د. سعيد النجار، تجديد النظام الاقتصادى والسياسى فى مصر، الطبعة الأولى، دار الشروق، القاهرة، 1997.

19-د. سميحة فوزى، ندى مسعود، مستقبل الصادرات المصرية من المنسوجات والملابس الجاهزة، فى ظل القواعد الجديدة للتجارة العالمية، سلسلة أوراق عمل، ورقة عمل رقم (8) يونيو 2003.

20-د. عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية، منظماتها وشركاتها وتداعياتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004.

21-د. عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية، من أوروجواى لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.

22-د. عاطف السيد، الجات والعالم الثالث، دارسة تقويمية للجات واستراتيجية المواجهة، طبعة رمضان، الإسكندرية، 1999.

23-د. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولى، الإسكندرية، 2001.

24-عبد الفتاح الجبالى، العرب وإشكاليات الوحدة النقدية الأوروبية، كراسات استراتيجية رقم (11)، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية، الأهرام، سبتمبر 1992.

25-عبد الله صالح، مستقبل السياسة الأمريكية فى منطقة الشرق الأوسط، السياسة الدولية، القاهرة، 1997.

26-د. عبد الرحمن صبرى، اتجاهات الاستثمار الدولى، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، الأهرام، القاهرة، 1998.

27-د. عبد العزيز حمدى عبد العزيز، التجربة الصينية، أم القرى للطبع والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001.

28-نادية مصطفى، تقويم العلاقات السياسية بين مصر وأوروبا، بحث مقدم إلى ندوة مصر والجماعة الأوروبية، 1992، مركز البحوث والدراسات السياسية، جامعة القاهرة، يناير 1990.

29-د. نبيل حشاد، العلاقات المالية للــدول العربيــة فــى القــرن الحــادى والعشرين.

30-د. منير الحمش، العولمه ليست الخيار الوحيد، الأهالى للطباعة والنشــر، دمشق، 2001.

31-محمد فريد خميس، ندوة المشاركة الأوروبية والتعاون الإقليمى، دراســة حالات فى الشرق الأوسط، ديسمبر 1996.

32-د. محمد محمود الإمام، اتفاقية المشاركة الأوروبية وموقعها مــن الفكــر التكاملى، مجلة البحوث الاقتصادية العربية، العدد السابع، ربيع 1997.

33-د. محمد بسيونى، الاستثمار الأجنبى المباشر والتمويل الدولى، القــاهرة، 1996.

34-د. محمد عبد الشفيع عيســى، العولمــة والتكنولوجيــا كتــاب الأهــرام الاقتصادى، القاهرة، 2002.

35-د. محمود عبد الفضيل، مصر والعالم على أعتــاب ألفيــه جديــدة، دار الشرق، القاهرة، 2001.

36-محمود محمد، المشاركة الأوروبية والتعاون الإقليمــى، كتــاب الأهــرام الاقتصادى، القاهرة، 2003.

37-د. محمود وهبه، الرأسمالية المصرية الجديدة وبيع الشركات للأجــانب، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، 1994.

38-وزارة التجارة الخارجية والصناعــة، نصــوص الاتفاقيــة المصريــة-الأوروبية، القاهرة، يوليو 2002.

39-وزارة التجارة الخارجية والصناعة، المنشأ الوطنى فى اتفاقية المشــاركة المصرية الأوروبية، القاهرة، يوليو2002.

40-وزارة التجارة الخارجية والصناعة، تحرير التجارة، اتفاقيـــة المشـــاركة المصرية الأوروبية، القاهرة، يوليو 2002.

41-وزارة التجارة الخارجية والصناعـــة، ملـــف معلومـــات عـــن المنـــاطق الصناعية المؤهلة فى مصر، القاهرة، ديسمبر 2004.

42-وزارة التجارة الخارجية والصناعة، تقرير التجارة الخارجيـــة المجمـــع، القاهرة، يناير 2005.

43-وزارة التخطيط، خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لعام 2005/2004.

44-يوسف شرارة، مشكلات القرن 21 والعلاقات الدولية، الهيئـــة المصريـــة العامة للكتاب، القاهرة، 1997.

ثانيا : المراجع الأجنبية

1- Amel Agraer, Measuring The Impact of Economic Integration, 1999.

2- Alan, V Deardorff and Robert M. Stern, The Industrial and Regional Employment effects of The NAFIA, The Economic out look. For 1994 Forty First Annual In ferenge on the Economic out look, the University of Michigan, November 18,19, 1993.

3- Brad Belerts, New Forces in the world Economy, Massachusetts, the MIT Press, 1996.

4- Charles Oman, Globalization and Regionlization the challenge of Developing countries, OECD, France, 1994.

5- DR. Saking,. Korea. In the world Economy, Institute for Intentional Economic, Washington, Dc. January, 1993.

6- European Union, General Report on the activities of the EU, Brussels, Luxembourg, 1994.

7- Jovnovic, M.N., International Economic Integration, Rovitage, London, 1992.

8- Thingan, MI, The Economic of Development and planning, with special reference to India, tenth edition vixas, publishing house, Id, 1976.

9- Internation Monetary Fund, International Financial statistics yearbook, 2003.

10- Ngaire woods, the political Economy of Globalization, Macmillan press, LTD, First published, 2000.

11- Michael G. Plummer, ASEAN and Economic Integration in the America as organization for economic co. Operation and development, OECD, France, 1995.

12- Schwendimen, Is the Multinational corporation and the host country Environment, in robison R.D. (ed), Direct Investment costs and Benefits, Preager, New York, 1987.

13- Robert J. Muscot, the fifth tiger a study of the development policy, united nations, University press, 1994.

14- Ray kiely and phil marfleet, Globalization and the third world firs printing, London and New York, Routledge, 1998.

15- Joney cleaver, Understanding the world Economy, third Edition, London and New York, Routledge, 1998.

16- Theodore H. Moran, Foreign direct investment and development, Washington D.C. Institute for international. Economics, 1998.

17- World trade Organization, International trade statistics.

